



**ESCUELA DE POSGRADO**  
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**La Gestión comercial de las Principales Empresas  
Textiles de Distrito de Trujillo (2018)**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE :  
DOCTOR EN GESTIÓN PÚBLICA Y GOBERNABILIDAD**

**AUTOR:**

**Mg. RAMIREZ TIRADO, CARLOS AMILCAR.**

**ASESOR:**

**Dr. CARLOS LUNA RIOJA**

**SECCIÓN :**

**GESTIÓN PÚBLICA Y GOBERNABILIDAD**

**LINEA DE INVESTIGACIÓN:**

**POLÍTICAS PÚBLICAS**

**PERÚ 2019**

## INTRODUCCIÓN.

La presente investigación titulada **LA GESTIÓN COMERCIAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE TRUJILLO (2018)**, se sustenta esta investigación ya que se busca la competitividad de ésta industria pero con intervenciones específicas del Gobierno ; asimismo en los últimos años se ha identificado que **EL ESTADO** no ha contribuido a Fortalecer este rubro con ventajas Tributarias que ayuden a las empresas Nacionales a ser más competitivas, se centra el problema en las **Deficiencias** en algunas actividades de las Empresas en aplicar Técnicas Avanzadas, **Incumplimientos** de normas que **EL ESTADO** dispone , **Carencias** de Recursos, **Empirismos Aplicativos** de los Gerentes, Responsables ya que no conocen o aplican mal algunos conceptos básicos o Técnicas que se están utilizando en las empresas Textiles y por último **Distorsiones** ya que el objetivo principal de las empresas se dificultan porque el Responsable de transmitir el mensaje, involuntariamente no lo entendió bien o los ha transmitido mal , específicamente en este estudio sobre Disposiciones Operativas que **EL ESTADO** determina.

Los datos han sido recopilados, se han procesado y posteriormente han sido presentados como informaciones, respecto a los cuales se formularon apreciaciones que serían analizadas, calificadas e interpretadas, dando lugar a su vez a apreciaciones resultantes del análisis que luego se usaron como premisas para contrastar las subhipótesis.

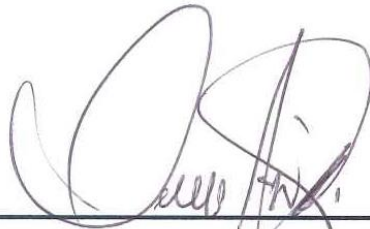
El informe final de la investigación se presenta por capítulos y están concatenados, se utiliza una metodología de Investigación, cumpliendo con los pasos que se llegan a concluir, recomendar y presentar una propuesta para La Mejora de la Gestión Comercial de las Principales Empresas Comercializadoras en el Rubro Textil.

Se entrevistó a los responsables de **LA GESTIÓN COMERCIAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE TRUJILLO.**

Las conclusiones han sido en base a nuestras recomendaciones, que esperamos contribuyan a mejorar **LA GESTIÓN COMERCIAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE TRUJILLO** , no dejando de lado que el **Estado** contribuya con disposiciones Presupuestarias y Operativas para estos logros.

Esta Investigación ha tomado como modelo la metodología del **Dr. Alejandro Enrique Caballero Romero**. De su libro **“Metodología integral innovadora para planes y tesis”**.

**PAGINA DEL JURADO**



---

**Dr. Segundo Rodolfo Raza Urbina**  
**PRESIDENTE**



---

**Dr. Eduardo Javier Yache Cuenca**  
**SECRETARIO**



---

**Dr. Carlos Hugo Luna Rioja**  
**VOCAL**

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Mg. CARLOS AMILCAR RAMIREZ TIRADO, estudiante del Programa de Doctorado de Gestión Pública y Gobernabilidad, de la Universidad César Vallejo, Sede Trujillo; declaro que el trabajo académico titulado “La Gestión comercial de las Principales Empresas Textiles de Distrito de Trujillo (2018) para la obtención del grado académico de Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad es de mi autoría.

Por tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes, de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajos académicos.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.
- De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinan el procedimiento disciplinario.

Trujillo, 27 de Enero del 2019



---

**Mg. Carlos Amílcar Ramírez Tirado**  
DNI N° 02861240

## DEDICATORIA

A mis Hijos Carlos Stephano y Carlos Leandro por ser el motivo principal de mi superación.

A Mis Padres Amilcar y Juana por inculcarme valores y por su apoyo incondicional en cada proyecto que emprendo.

A mi esposa Elia María por su paciencia y apoyo para culminar este Proyecto.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a la Universidad Cesar Vallejo, mi casa de estudios de posgrado y a todos los docentes que fueron partícipes y contribuyeron a la culminación de la presente Tesis.

## INDICE GENERAL

<b>CONTENIDO</b>	<b>PAGINA N°</b>
I. Carátula .....	i
II. Introducción .....	ii
III. Dedicatoria .....	vi
IV. Agradecimiento.....	vii
V. Índice General .....	viii
VI. Resumen.....	x
VII. Abstract.....	xi
<b>CAPITULO 1: PLANTEAMIENTO METODOLOGICO.....</b>	<b>1</b>
1.1 EL PROBLEMA	
1.1.1 Selección del problema	3
1.1.2 Antecedentes de la investigación	4
1.1.3 Formulación del problema	6
1.1.4 Justificación de la investigación	8
1.1.5 Limitaciones de la investigación	8
1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	
1.2.1 Objetivo general	9
1.2.2 Objetivos específicos	9
1.3 HIPÓTESIS	
1.3.1 Hipótesis global	11
1.3.2 Sub hipótesis	11
1.4 VARIABLES	
1.4.1 Identificación de variables	14
1.4.2 Definición de las variables	15
1.4.3 Clasificación de las variables	18



1.5	TIPOS DE INVESTIGACIÓN Y DE ANÁLISIS	
1.5.1	Tipo de investigación	19
1.5.2	Análisis de datos	19
1.6	DISEÑO DE ESTUDIO Y DESARROLLO EN LA INVESTIGACION:	
1.6.1	Universo de la investigación	19
1.6.2	Técnicas, instrumentos y fuentes o informantes	20
1.6.3	Población y muestra	20
1.6.4	Tratamiento de los datos	21
1.6.5	Análisis de las informaciones	21
<b>CAPITULO 2: MARCO REFERENCIAL DE LA TESIS</b>		
2.1	PLANTEAMIENTOS TEORICOS O MARCO NORMATIVO	22
2.2	MARCO NORMATIVO O NORMA QUE LA RIGEN	30
2.2.1	Disposiciones de tipo presupuestal	30
2.2.2.	Porcentajes de Demanda	34
<b>CAPÍTULO 3: Descripción de la actual situación de la gestión comercial de las empresas principales en el rubro textil del distrito de Trujillo, 2018</b>		41
<b>CAPÍTULO 4: Análisis de la actual situación de la gestión comercial de las empresas principales en el rubro textil del distrito de Trujillo, 2018.</b>		60
<b>CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES</b>		84
<b>CAPÍTULO 6: RECOMENDACIONES</b>		89
<b>CAPITULO 7: BIBLIOGRAFÍA, ANEXOS Y PROPUESTA</b>		91

## RESUMEN

La presente investigación titulada LA GESTIÓN COMERCIAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE TRUJILLO (2018), se sustenta esta investigación ya que se busca la competitividad de ésta industria pero con intervenciones específicas del Gobierno ; asimismo en los últimos años se ha identificado que EL ESTADO no ha contribuido a Fortalecer este rubro con ventajas Tributarias que ayuden a las empresas Nacionales a ser más competitivas, se centra el problema en las Deficiencias en algunas actividades de las Empresas en aplicar Técnicas Avanzadas, Incumplimientos de normas que EL ESTADO dispone , Carencias de Recursos, Empirismos Aplicativos de los Gerentes y/o Responsables, ya que no conocen o aplican mal algunos los conceptos básicos o Técnicas que se están utilizando en las empresas Textiles y por último Distorsiones ya que el objetivo principal de las empresas se dificultan porque el Responsable de transmitir el mensaje, involuntariamente no lo entendió bien o los ha transmitido mal. Se consignó el tipo de investigación aplicada, causal explicativa y un procesamiento mixto, con predominio cualitativo, con calificativos además de interpretaciones cuantitativas.

Se concluye que Existen empirismos aplicativos, deficiencias, carencias, incumplimientos y distorsiones en la gestión comercial de las destacadas empresas en el rubro textil en Trujillo que perjudican el funcionamiento en este tipo de empresas; debido al incumplimiento de ciertas disposiciones DEL ESTADO en cuanto a las normas necesarias para el logro de los objetivos; inclusive por el desconocimiento o defectuosa aplicación de determinados planteamientos teóricos relacionados a este tipo de empresas, se recomienda programas de capacitación.

**PALABRAS CLAVES: Gestión Comercial, Disposiciones presupuestarias, Disposiciones operativas.**

## **ABSTRACT**

The present investigation titled THE COMMERCIAL MANAGEMENT OF THE MAJOR TEXTILE COMPANIES OF THE DISTRICT OF TRUJILLO (2018), sustains this investigation since it looks for the competitiveness of this industry but with specific interventions of the Government; also in recent years it has been identified that the state has not contributed to strengthen this item with tax advantages that help national companies to be more competitive, the problem is focused on the deficiencies in some activities of companies to apply advanced techniques, Breaches of norms that THE STATE has, Lacks of Resources, Empirical Applications of the Managers and / or Responsible, since they do not know or apply badly the basic concepts or Techniques that are being used in the Textile companies and finally Distortions since the The main objective of the companies is difficult because the person in charge of transmitting the message, involuntarily did not understand it well or transmitted them badly. The type of applied research, causal explanatory and mixed processing, with a qualitative predominance, with qualifiers as well as quantitative interpretations, was consigned.

It is concluded that there are empirical applications, shortcomings, breaches and distortions in the commercial management of the leading companies in the textile sector in Trujillo that harm the operation in this type of companies; due to the noncompliance of certain STATE provisions regarding the standards necessary for the achievement of the objectives; Even for the ignorance or defective application of certain theoretical approaches related to this type of companies, training programs are recommended.

**KEYWORDS: Commercial Management, Budgetary Provisions, Operational Provisions**

**CAPITULO 1:**  
**PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO**

## CAPITULO 1: PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

### 1.1 EL PROBLEMA.

**Deficiencias** en las actividades , **Incumplimientos** de normas internas, **Carencias** de Recursos, empirismos aplicativos de los Responsables , así como **Distorsiones** de los Funcionarios de Instituciones de Aprobación, respecto a lo concerniente a la gestión las principales empresas comercializadoras del ramo textil del distrito de Trujillo durante el 2018.

**Ver anexo 03.** Elaboración previa a la siguiente Redacción

- a) Dentro de la Realidad se han podido identificar como Problemas algunas variables que afectan directamente a las empresas comercializadoras del rubro textil y la participación del Gobierno nacional en el fomento de Disposiciones Operativas y Presupuestales.
- b) El **Estado Peruano** no conoce algunos problemas de las empresas del rubro Textil, por ende no crea Nuevas Disposiciones presupuestarias o Operativas para Motivar la Competitividad.
- c) Falta de Manuales de Procedimientos para el Sector Operativo de las empresas comercializadoras
- d) No estar en la vanguardia en los diseños de moda conllevado con los últimos estándares de calidad y El Estado Peruano cumple una función importante a través de Ministerios como **MINCETUR Y MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN.**
- e) Carencias de estrategias de mercadotecnia y promocionar el producto con un mensaje único para el consumidor.
- f) El **Estado Peruano** no crea programas para la Promoción en el Exterior de este rubro.
- g) Incumplimientos de **Normativas Estatales** de los cuales los Empresarios del Rubro Textil no cumplen y por consecuencia crece la Informalidad.
- h) Ausencia de Programas de capacitación que impliquen al Capital Humano como importante para la Productividad empresarial

- i) Se identifica empirismos aplicativos, que por desconocimiento se aplican mal algunas normativas Estatales.
- j) Por la falta de Capacitación y Desconocimiento, los precios son variables no tomando estrategias que contribuya a la estandarización de precios de mercado.
- k) Falta de Información por parte de los Gerentes sobre Conceptos Tributarios del **Gobierno Nacional**.
- l) Distorsión respecto a la gestión de la plaza, precio, distribución y promoción del textil.

### 1.1.1 SELECCIÓN DEL PROBLEMA

Hemos seleccionado en las empresas comercializadoras del ramo textil, aquellas dificultades que afectan y se constituyen en prioridad integrada a la variable de interés en este problema, se consideró los criterios siguientes de priorización y también selección:

- a) Se trata de un problema de actualidad y el Estado Peruano conjuntamente con los Representantes de este Rubro, están tratando de resolverlo.
- b) Presenta una ventaja en cuanto a la búsqueda de información ya que se puede acceder a la información actual y con informaciones bibliográficas y virtuales.
- c) La solución ha de contribuir a la aplicación de las recomendaciones para contribuir a la productividad de las empresas textiles y por ende exista un crecimiento económico en la región.
- d) La imagen corporativa de las empresas Textiles no tienen gran impacto a nivel Internacional en cuanto a Innovación y es una tarea de los Gobiernos Locales, Regionales y Nacionales.
- e) El usuario necesita una solución en esta industria ya que al repotenciar sus actividades de manera efectiva se logrará un producto de calidad y con buen diseño.

## **1.1.2.- ANTECEDENTES**

### **1.1.2.1 Mundial.**

Se toma como referencia la crisis de recesión que experimentó Colombia en el sector Textil y de confecciones a finales de los años 90; a parte de ello se enfrentó a un alto índice de productos importados, insumos, accesorios de ropa, etc., ocasionando una baja productividad en el sector.

En base a lo mencionado anteriormente, se evidencia la carencia de procesos innovadores en las micro empresas, hasta casi el 85% ha sostenido en sus esquemas de producción a forma de negociación con la modalidad de maquila, tal es el caso de grandes marcas, como el caso de Coytex.

La industria del textil se distingue por ser una actividad globalizada, allí mismo se crea un desarrollo con competencia intensa de nivel internacional. Es una industria en donde las actividades productivas se interconectan a nivel mundial, donde las compañías transnacionales han desempeñado un papel clave en las estrategias de reubicación. Un claro indicador constituye el hecho de que los volúmenes del comercio aumentan inclusive más que el incremento demográfico, ello incide en la generación del empleo, se trata por ende de una importante industria en la ocupación de mano de obra.

### **1.1.2.2. Nacional.**

Se ha realizado una minuciosa evaluación, permitiendo identificar las siguientes oportunidades: a). Los consumidores pueden reconocer la calidad de los tejidos de Perú, b). Penetración en el país del sector retail, c) Demanda interna y consumo nacional en crecimiento, y d) Mayor disponibilidad de insumos y recursos diferenciados. Mediante evaluaciones externas, se comprendió también que la industria textil peruana enfrenta amenazas tales como: a). regulaciones débiles y críticas al consumo por parte del **ESTADO PERUANO** b). carencia de educación técnica y calificada por parte de los Responsables de las empresas Textiles c). competencia elevada de importaciones por falta de Intervención del estado Peruano d). Informalidad que es consecuencia de la falta de intervención

de los Gobiernos Locales e). desarrollo tecnológico limitado, y f). incremento de la contaminación a causa de la industria textil<sup>1</sup>.

Según lo anterior, se recalca la producción del sector textil en Perú, la misma que es reconocida a nivel mundial. Por otro lado en otro estudio se conoció lo siguiente:

En la industria textil de Perú existe un elevado nivel de integración, que pasa por el desmote del algodón y llega a la confección, evidenciando una gran preferencia por parte de los clientes en el mercado internacional ya que tiene un buen nivel de confianza respecto a la calidad en el producto, así como en los plazos de entrega. Las empresas que se dedican a las confecciones de prendas de vestir ostentan menos del 1% de la totalidad de empresas que operan en dicho sector, siendo a la vez responsables hasta del 94% del total de las exportaciones<sup>2</sup>.

#### **1.1.2.3.- Local.**

No se registró antecedentes con las variables de la problemática del rubro Textil en la ciudad de Trujillo

La producción textil en La Libertad se caracteriza por la calidad en confección y en sus materiales. Cada proceso de producción es intensivo en cuanto a mano de obra, básicamente de tipo semi industrial e industrial, ello conlleva un menor volumen, es decir, una estandarización menor, costos altos e incumplimiento en los plazos para la entrega. Cabe señalar, además que la productividad baja como efecto en cada proceso de producción que requiere del empleo de materiales anticuados, limitando la rotación en cuanto a diseños lo que obliga a la introducción de modelos nuevos en línea, que puede constituirse en ventajas si se definen las estrategias en dicha condición. Agregado a ello, al interior de la gestión en la respectiva cadena de suministros hay importantes actividades como la Gestión Comercial, en este caso hay deficiencia y ausencia de compromiso por parte de organizaciones para alcanzar la productividad.

---

<sup>1</sup> Tesis Planeamiento Estratégico para el Sector Textil. Lima. 2017

<sup>2</sup> Tesis Planeamiento estratégico del sector textil exportador del Perú. Perú. 2003.



### 1.1.3.-FORMULACION DEL PROBLEMA

El problema se pudo formular en forma interrogativa en cinco componentes conforme a las prioridades en el Anexo 3, las preguntas siguientes para ello fueron:

Preguntas respecto a la parte inicial del problema: **Deficiencias.**

- a) ¿Que están haciendo las empresas textiles en Trujillo para minimizar las deficiencias en cuanto a la aplicación de Tecnologías?
- b) ¿Están implicados en la aplicación de nuevas Técnicas y en la búsqueda de alternativas para minimizar las deficiencias?
- c) ¿Se podrá identificar los errores más comunes y tratar de solucionarlo?
- d) ¿Las empresas Textiles en Trujillo están investigando en identificar las causas más significativas que obstaculizan el crecimiento en su rubro?
- e) ¿Los gobiernos Locales y Regionales son conscientes de las Deficiencias de las empresas Textiles y saben cuáles son las razones o causas de estas deficiencias?

Interrogantes respecto a la segunda parte del Problema: **Incumplimientos.**

- a) ¿Están las empresas textiles preocupadas en cumplir con las Normas en cuanto a las disposiciones que generan una formalidad en sus procesos que están normadas por el Estado Peruano?
- b) ¿Los responsables de las empresas Textiles tienen conocimiento de las normas del estado Peruano que ayuden a la competitividad empresarial?
- c) ¿Se han identificado las disposiciones normativas de los Gobiernos Regionales y Nacionales más relevantes cuyos incumplimientos afecten a la gestión de comercialización de las principales empresas del rubro textil en el distrito de Trujillo?
- d) ¿Los responsables de las empresas textiles en el Distrito de Trujillo están tomando conciencia de conocer las causas de los incumplimientos a las Normas?

Interrogantes respecto a la tercera parte del Problema: **Carencias**

- a) ¿Los responsables de las empresas textiles en la ciudad de Trujillo identifican las carencias que afectan a la productividad de su empresa?
- b) ¿Es fácil obtener los recursos en la ciudad de Trujillo que contribuya a una Gestión Comercial eficiente?
- c) ¿Las empresas Textiles en la ciudad de Trujillo están desarrollando programas concertados con los Gobiernos Locales para reducir las carencias que afectan a la Gestión Comercial de las empresas Textiles?
- d) ¿Los responsables de las empresas textiles conjuntamente con el gobierno regional del Distrito de Trujillo están Tratando de conocer las causas que afectan directamente en la Gestión Comercial en cuanto a sus carencias?

Interrogantes respecto a la cuarta parte del Problema: **Empirismos Aplicativos**

- a) ¿Los responsables de las empresas textiles en la ciudad de Trujillo tienen conocimientos de conceptos básicos que influyan en la Gestión Comercial?
- b) ¿Los responsables de las empresas textiles en la ciudad de Trujillo Aplican bien los conceptos básicos?
- c) ¿El estado Peruano sabe Cuáles son los conceptos básicos que no aplican o desconocen los responsables de las empresas textiles en la ciudad de Trujillo?

Interrogantes respecto a la Parte quinta del Problema: **Distorsiones**

- a) ¿Al existir disposiciones del Estado Peruano que deben de aplicarse, los funcionarios de instituciones transmiten los mensajes de manera efectiva?
- b) ¿Cuáles son los mensajes a transmitir y entender para el logro de sus objetivos que afecte a la Gestión Comercial del Rubro Textil en la ciudad de Trujillo?
- c) ¿Los responsables están identificando las distorsiones de los mensajes que afecten a la Gestión comercial?
- d) ¿Los responsables están investigando las causas por las cuales afectan un mal entendimiento de los mensajes transmitidos?

#### **1.1.4.- JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

- a) Esta investigación es muy importante ya que existen normas y disposiciones del Estado Peruano, y se trata de saber si los empresarios Textiles conocen estas disposiciones para que sean aplicadas de manera efectiva.
  - b) Es necesaria esta investigación para quienes asumen responsabilidad en gestionar una empresa Textil abarcando directamente en su planificación, organización, dirección y control; y esto conllevaría a elevar su competitividad, con el desarrollo de nuevos productos, utilizando Técnicas avanzadas.
  - c) Se justifica la Investigación ya que el usuario identificaría la problemática actual de las empresas Textiles y de qué manera influye las disposiciones en la Gestión Textil y la competitividad en cuanto a Precio del Producto.
  - d) Es una investigación que generaría una sensibilización en la Formalización de las empresas Textiles y que contribuya al desarrollo del País con sus obligaciones tributarias.
- a) De interés para los Empresarios que identifican los aportes más significativos y de aplicar con eficiencia los mensajes transmitidos por los funcionarios de Instituciones de Aprobación.
  - b) La investigación Científica cumple con el fin de trascender a través de la Universidad Cesar Vallejo, ya que utilizando los programas de extensión universitaria puede llegar a los segmentos que están más necesitados de capacitación Técnica.

#### **1.1.5 LAS LIMITACIONES Y LAS RESTRICCIONES EN EL ESTUDIO**

##### **➤ LIMITACIONES EXTERNAS**

- *EL estudio solo se centró en las principales empresas comercializadoras en el rubro textil de la ciudad de Trujillo, basándose en la Gestión.*

##### **➤ RESTRICCIONES INTERNAS**

El tiempo de recojo de información estuvo condicionado por el tiempo que las empresas nos podrían proporcionar. Donde se hizo difícil la planificación del cronograma de actividades

## **1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.2.1. OBJETIVO GENERAL**

Analizar la gestión de las principales empresas comercializadoras del ramo textil del distrito de Trujillo en el año 2018, basándose en un Marco Referencial integrador en sus planteamientos teóricos, relacionados directamente con la gestión comercial solo de empresas textiles; Normas y Mercado; a través de una investigación aplicada, explicativa - causal incluyendo un tipo de análisis mixto: cualitativo predominantemente aunque siempre en lo posible con cuantitativas precisiones; cuyo propósito es la identificación de causas respecto a prioritarias variables sobre el problema, obteniéndose así una premisa para la formulación de recomendaciones con fines de mejora en la gestión comercial para empresas del rubro textil en el distrito de Trujillo.

### **1.2. 2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

Pretender concretar el objetivo General, plasmado en el anterior numeral, se debe alcanzar los específicos propósitos siguientes:

- a) Seleccionar y presentar en forma resumida los planteamientos teóricos, relacionados directamente con las gestiones comerciales de las empresas del rubro textil, como: Los conceptos elementales básicos (~B1), las técnicas de avanzada (~B2), Normatividad en cuanto a las Disposiciones Presupuestales (~B3) además de las Disposiciones Operativas (~B4), aspectos de mercado como el Porcentaje de Oferta (~B5) así como la Demanda (~B6).

Lo mencionado se integró como suficiente y necesario marco referencial a usarse como un modelo o comparativo patrón de análisis en la gestión comercial para el caso de las destacadas empresas del rubro textil en Trujillo.

- b) Describir las gestiones comerciales en el caso de empresas del rubro textil (2018), en sus variables o partes prioritarias como:
- Los responsables (A1), las normas (A2), las actividades (A3), las técnicas que se emplean (A4) y los recursos (A5).
- c) Investigar conforme a un diseño aplicado, explicativo y causal, además del análisis mixto, con predominio cualitativo, aunque siempre complementado con precisiones o detalles cuantitativos con el soporte de programas como el: OFICCE 2013, de ese modo proporcione asistencia comparativa en cada variable o parte prioritaria respecto a la gestión comercial cuando se trata de empresas del rubro textil considerando el marco referencial para ello.
- d) Identificar cada causa respecto a las variables de prioridad del problema como: Las deficiencias (~X1), los incumplimientos (~X2), las carencias (~X3), los empirismos aplicativos (~X4) y las distorsiones (~X5).
- e) Recomendar oportunas mejoras en la gestión comercial de empresas en el rubro textil en el distrito de Trujillo, de esa forma corregir toda deficiencia, de asegurar que se cumplan las normas, se atiendan las carencias, se minimicen los empirismos aplicados, se superen las distorsiones; orientadas a concretar el máximo aprovechamiento respecto a los potenciales y positivos atributos en cuanto a las gestiones comerciales de las destacadas empresas del rubro textil en el distrito de Trujillo.

### 1.3. HIPOTESIS.

#### 1.3.1. Hipótesis Global.

Existen empirismos aplicativos, deficiencias, carencias, incumplimientos y distorsiones ( $\sim X$ ) en la gestión comercial de las destacadas empresas en el rubro textil en Trujillo (A) que perjudican el funcionamiento del área comercial en este tipo de empresas; debido al incumplimiento de ciertas disposiciones en cuanto a las necesarias normas para el logro de los objetivos; inclusive por el desconocimiento o defectuosa aplicación de determinados planteamientos teóricos relacionados a este tipo de empresas, inclusive por el desconocimiento de la dinámica del mercado en el distrito de Trujillo ( $\sim B$ ).

#### 1.3.2. Sub hipótesis.

a). Las acciones (A4) que se desarrollan en las destacadas empresas del rubro textil en el distrito de Trujillo, se distinguen por deficiencias ( $\sim X1$ ) sea porque desconocen o no aplican bien sus técnicas de avanzada ( $\sim B2$ ), también por el incumplimiento de determinadas disposiciones operativas ( $\sim B4$ ), así como casos en que no se adecuó el comportamiento a su porcentaje propio de demanda ( $\sim B6$ ).

La fórmula respectiva para la sub hipótesis "a" (Según el anexo 4):

"a" =  $\sim X1$ ; A4;  $\sim B2$ ,  $\sim B4$ ,  $\sim B6$ .

Donde:

$\sim X1$  = Las deficiencias

A4 = Las actividades

$\sim B2$  = Las técnicas avanzadas

$\sim B4$  = Las disposiciones operativas

$\sim B6$  = El porcentaje de Demanda

En conformidad con lo formulado siguiendo el lenguaje en común la sub hipótesis "a":

Arreglo tercero:  $A_n$ ;  $\sim X_n$ ;  $\sim B_n$ .

b). Se constata los incumplimientos ( $\sim X2$ ) referente a las normativas internas ( $\sim A3$ ) debido al incumplimiento de ciertas disposiciones presupuestales ( $\sim B3$ ) denominadas también disposiciones operativas ( $\sim B4$ ); estas pueden explicar y relacionarse de forma causal con ellos.

Según el anexo cuarto, la fórmula de la sub hipótesis “b”,:

$$“b” = \sim X2; A3; \sim B3, \sim B4$$

Donde:

$\sim X2$  = Los Incumplimientos

A3 = Las Normas internas

$\sim B3$  = Las Disposiciones Presupuestales.

$\sim B4$  = Las Disposiciones Operativas.

En conformidad con lo formulado según el lenguaje común la sub hipótesis “b”:

$$\text{Arreglo 1: } \sim Xn; An; \sim Bn.$$

c). En caso desconozcan o no apliquen bien ciertas técnicas avanzadas ( $\sim B2$ ), o se carezca del adecuado liderazgo, al igual que con la unión necesaria entre quienes se interesen en la promoción, gestión y obtención de disposiciones presupuestales ( $\sim B3$ ), inclusive si no se han adecuado a su dinámica el Porcentaje de demanda ( $\sim B6$ ), explica y relaciona causalmente las carencias ( $\sim X3$ ) de recursos ( $\sim A5$ ) que faciliten el desarrollo de las destacadas empresas en el Distrito de Trujillo.

Según el cuarto anexo, la fórmula de la sub hipótesis “c”:

$$“c” = \sim X3; A5; \sim B2, \sim B3, \sim B6.$$

Donde:

$\sim X3$  = Las Carencias.

A5 = Los Recursos.

$\sim B2$  = Las Técnicas avanzadas.

$\sim B3$  = Las Disposiciones Presupuestales.

$\sim B6$  = Los Porcentajes de Demanda.

En conformidad a lo formulado según el lenguaje común la sub hipótesis “c”:

$$\text{Arreglo 5: } \sim Bn; \sim Xn; An.$$

d). En caso los responsables ( $\sim A1$ ) a cargo de las destacadas empresas del rubro textil en el distrito de Trujillo, desconozcan o no apliquen bien ciertos conceptos elementales básicos ( $\sim B1$ ), inclusive ciertas avanzadas técnicas ( $\sim B2$ ), genera afectaciones debido al empirismo en aplicativos ( $\sim X4$ )

Conforme al anexo cuarto, la fórmula de la sub hipótesis “d”:

$$“d” = \sim X4; A1; \sim B1, \sim B2.$$

Donde:

$\sim X4$  = Los Empirismos Aplicativos.

A1 = Los Responsables.

$\sim B1$  = Los Conceptos Básicos.

$\sim B2$  = Las Técnicas avanzadas.

En base a lo formulado según el lenguaje común, la sub hipótesis “d”:

$$\text{Arreglo 6: } \sim Bn; An; \sim Xn.$$

e). Existen distorsiones ( $\sim X5$ ) debido al mal entendimiento o mala transmisión de ciertas disposiciones operativas ( $\sim B4$ ), incluyendo los porcentajes de oferta ( $\sim B5$ ) así como los de la demanda ( $\sim B6$ ) se presentan incumplimientos (A2) por parte de los funcionarios en Instituciones de aprobación

Conforme al anexo cuarto, la Fórmula de la sub hipótesis “e”,:

$$“e” = \sim X5; A2; \sim B4, \sim B5, \sim B6.$$

Donde:

$\sim X5$  = Las Distorsiones.

A2 = Los Incumplimientos.

$\sim B4$  = Las Disposiciones Operativas.

$\sim B5$  = El Porcentaje de la Oferta.

$\sim B6$  = El Porcentaje de la Demanda.

En conformidad con lo formulado según el lenguaje común la sub hipótesis “e”:

$$\text{Arreglo 6: } \sim Xn; \sim Bn; An.$$



## **1.4. VARIABLES.**

### **1.4.1. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES.**

Considerando la intersección de variables consideradas en las sub hipótesis, para la obtención de los datos que tras tabularse y mostrarse en forma de informaciones, respecto a las que se formulan descriptivas apreciaciones que posteriormente se califican e interpretan con el análisis, luego se les presenta integradas así como resumidas mediante apreciaciones producto del análisis, que de considerarse como pautas permiten el contraste de cada sub hipótesis con las que se relacionan directamente.

#### ***A: Variables provenientes de la REALIDAD***

*A1 = Los Responsables.*

*A2 = Los Funcionarios de Instituciones de aprobación.*

*A3 = Las Normas Internas.*

*A4 = Las Actividades.*

*A5 = Los Recursos.*

#### ***B: Variables derivados del MARCO REFERENCIAL***

##### ***Planteamientos Teóricos***

*~B1 = Los Conceptos Básicos*

*~B2 = Las Técnicas avanzadas*

##### ***Normativas***

*~B3 = Las Disposiciones Presupuestales*

*~B4 = Las Disposiciones Operativas*

##### ***El Mercado***

*~B5 = Los Porcentajes de Oferta*

*~B6 = Los Porcentajes de Demanda*

*~X: Variable del PROBLEMA: (variables consecuentes o dependientes desde la relación causa /efecto en que se desempeña el papel o rol de consecuencias o efectos de las variables consideradas en el marco referencial)*

*~X1 = Las Deficiencias.*

*~X2 = Los Incumplimientos.*

~X3 = *Las Carencias.*

~X4 = *Los Empirismos Aplicativos.*

~X5 = *Las Distorsiones.*

#### 1.4.2. DEFINICION DE VARIABLES

##### **Variables derivadas de la REALIDAD:**

**Variable A1** = Responsables pertenecientes al dominio de dicha variable con los datos, estos cargos:

Cuando no hay sometimiento a alguna responsabilidad penal, es posible ante cualquier situación atender todo efectos, debe restituirse, repararse o indemnizarse de un modo subsidiario o directo ante las consecuencias de posibles delitos<sup>3</sup>

**Variable A2** = Comprende a trabajadores de Instituciones de aprobación, Corresponde al ámbito de dicha variable la totalidad de datos con los cargos;

De ese modo los colaboradores públicos han tenido durante mucho tiempo un notorio protagonismo respecto a las modificaciones sociales, de esa forma consiste metafóricamente como una semilla que permanece en las sociedades<sup>4</sup>

**Variable A3** = Son las Normas Internas correspondientes al ámbito de la **variable la totalidad de datos que se relacionan con los datos. Consiste en un cúmulo de Normas en una unidad constituida conforme tengan todas igual fundamento en su validez; simultáneamente, todo fundamento que proporcione validez en un orden normativo constituye una fundante norma de la que deriva una validez**

---

<sup>3</sup> Responsable. <https://www.definicionabc.com/general/responsable.php> - Consultado 10-05-2018

<sup>4</sup> Camarago Hernandez, David F. Funcionario. Públicos Evolución y Prospectiva. Colombia: B – EUMED, 2005, pág 4

**Variable A4** = Son actividades pertenecientes al dominio de dicha variable la totalidad de datos que tienen en común un valioso atributo, se trata de comunicar la facultad que los hombres aspiran a obrar en cuanto a la naturaleza de ese modo aspirar también a la satisfacción de todas sus necesidades, lo que se manifiesta en todo orden sus trabajos y esfuerzos dedicados a la consecución de dicho objeto <sup>5</sup>

**Variable A5** = Son los recursos pertenecientes al dominio de dicha variable la totalidad de datos que tienen en común la propiedad comunicativa lo referente a los recursos entendidos como el conjunto de elementos que suelen utilizarse a modo medios para los efectos de concretar un determinado fin <sup>6</sup>

#### ~B. Variables en el Marco Referencial.

**Variable ~B1** = Son conceptos básicos pertenecientes al dominio de dicha variable con la totalidad de datos que comparten en común lo mínimo que se requiera para llevar a cabo alguna actividad, para el desarrollo del emprendimiento con fines de capacitación <sup>7</sup>

**Variable ~B2** = Son las técnicas avanzadas pertenecientes al dominio de dicha variable con la totalidad de datos que comprende el intento de los hombres por la superación de la dependencia de factores del ámbito exterior, se trata del esfuerzo que conduce primero a la creación y ejecución de algún plan que permita el aseguramiento de la satisfacción de necesidades<sup>8</sup>

**Variable ~B3** = Son las disposiciones presupuestarias pertenecientes al dominio de dicha variable con la totalidad de datos que comprende un plan de acciones conducentes al cumplimiento de una prevista meta, que exprese valores y

---

<sup>5</sup> Fuente, S., Mario de la, and C., Cristián Muñoz. Ventaja competitiva: ¿actividades o recursos?, Red Panorama Socioeconómico, 2005.- Consultado 10-05-2018.

<sup>6</sup> Recursos - Sánchez, Delgado, Maricela. Administración 1 (2a. ed.), Grupo Editorial Patria, 2015 Consultado 10-05-2018.

<sup>7</sup> <https://deconceptos.com/general/basico> - Consultado 10-05-2018.

<sup>8</sup> Ortega y Gasset, J. Meditación de la técnica y otros ensayos sobre ciencia y filosofía; Alianza, Madrid;1982. Pag. 158.

terminología financiera, que ha de cumplir en un tiempo determinado y bajo determinadas condiciones ya antes previstas <sup>9</sup>

**Variable ~B4** = Las disposiciones operativas pertenecientes al dominio de dicha variable con la totalidad de datos que comprende todo orden o mandatos en un proceso <sup>10</sup>

**Variable ~B5** = El porcentaje de oferta, pertenecientes al dominio de dicha variable con la totalidad de datos que comprende el conjunto de términos por parte de las empresas cuando se desea producir, así como vender todos sus productos <sup>11</sup>

**Variable ~B6** = El porcentaje de demanda, pertenecientes al dominio de dicha variable con la totalidad de datos que comprende todas las cantidades que se demandan de algún bien y que determinados consumidores han de desear y pueden adquirir <sup>12</sup>

Variable ~X1 = Las DEFICIENCIAS pertenecientes al dominio de dicha variable con la totalidad de datos que comprende la identificación de problemas en caso el logro referente a un objetivo tenga dificultades por causa de errores o fallas tras intentar lo necesario por concretarlo<sup>13</sup>

Variable ~X2 = Los INCUMPLIMIENTOS pertenecientes al dominio de dicha variable con la totalidad de datos que comprende la identificación por problemas desde que en la realidad al observarse una norma cuyas disposiciones han de cumplirse, sin embargo, no ha ocurrido así.<sup>14</sup>

---

<sup>9</sup> Lozano, A. Presupuestos. Argentina: El Cid Editor, 2009, Pag.6

<sup>10</sup> Miquel Peris, Salvador; Parra Guerrero, Francisca; Lhermie, Christian y Miquel Romero, José. Distribución Comercial. 6ta. Ed. Madrid: ESIC Editorial, 2008.Pag. 394.

<sup>11</sup> Porcentaje de Oferta. <http://www.economia.ws/oferta-y-demanda.php> - Consultado 10-05-2018

<sup>12</sup> <https://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html> - Consultado 10-05-2018

<sup>13</sup> Caballero, Alejandro. Metodología integral innovadora para planes y tesis. México.Editorial CENGAGE Learning, 2013, pág. 123.

<sup>14</sup> Ídem (15) pág. 125

Variable ~X3 = Las CARENCIAS pertenecientes al dominio de dicha variable con la totalidad de datos que comprende la identificación de problemas a partir de observar que se ven dificultades en el logro de algún objetivo y a la vez se carece de elementos alternativos necesarios para ello<sup>15</sup>

Variable ~X4 = Los EMPIRISMOS APLICATIVOS pertenecientes al dominio de dicha variable con la totalidad de datos que comprende la identificación al reparar en algún planteamiento teórico del cual se espera se le conozca y aplique bien, no obstante, en parte de la concreta realidad no resulta así<sup>16</sup>

Variable ~X5 = Las DISTORSIONES pertenecientes al dominio de dicha variable con la totalidad de datos que comprende la identificación de problemas a partir de que se dificulta el logro contemplado en un objetivo ya sea de forma consciente o no, voluntaria o no voluntaria, el responsable o encargado del entendimiento o transmisión de los necesarios mensajes para su logro no se entendieron bien o posiblemente se transmitieron mal<sup>17</sup>

#### **1.4.3. LA CLASIFICACION DE VARIABLES (Anexo 4.3).**

a). *Aplicada*. Resulta llamada también fáctica ya que su objeto de investigación comprende un segmento de toda la concreta realidad y ocurre en el transcurso del tiempo y algún espacio<sup>18</sup>. En este caso, es la **gestión comercial perteneciente a destacadas empresas del rubro textil en el distrito trujillano, a esta se le aplicó referencialmente algunos atingentes planteamientos teóricos (relacionados directamente), así como otros sub factores que conforman el sustento del marco referencial.**

#### **1.5 TIPOS DE INVESTIGACION**

La investigación presente resultó fáctica o aplicada, causal y explicativa.

---

<sup>15</sup> Ídem (15) pág. 126

<sup>16</sup> Ídem (15) pág. 123

<sup>17</sup> Ídem (15) pág. 129

<sup>18</sup> Ídem (15) pág. 254

### **1.5.1. Tipos de Investigación.**

a) Explicativa. Ya que supera o trasciende los niveles descriptivos y exploratorios que se emplea para alcanzar el rigor explicativo, además se responde a la interrogante ¿Cuál es la realidad? Es decir, la descripción, también pretende respuestas a la interrogante ¿A qué se debe que sea de ese modo la realidad investigada?"<sup>19</sup>

b) Causal. Ya que mediante la intersección de las variables comprometidas la realidad, en el problema y su marco referencial, acarrea la sub hipótesis, posteriormente la integradora hipótesis global, que pretende encontrar causas a partir de los componentes del problema."<sup>20</sup>

### **1.5.2. El tipo de análisis de datos.**

Es de tipo mixto con predominio cualitativo, se recurrirá a precisiones o aspectos cuantitativos en la medida de lo posible.

## **1.6. EL DISEÑO RESPECTO A LA EJECUCION Y DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN.**

### **1.6.1. El Universo.**

El universo en la investigación comprende una sumatoria de los datos pertenecientes a los dominios en la totalidad de variables, cruzadas en las sub hipótesis del anexo 4, las mismas que ya se contrastaron e identificaron como consta en el numeral 4.1.

### **1.6.2. Las técnicas, fuentes o informantes y variables**

Dado que existe cruce con la totalidad de cada sub hipótesis presentadas en el anexo 4, se sabe gracias al resumen del anexo 6 que su contrastación fue posible por lo que sigue:

---

<sup>19</sup> Ídem (15) pág. 254

<sup>20</sup> Ídem (15) pág. 254

**a). Técnica del Análisis Documental,** se utilizó como instrumentos de recolección de datos; las fuentes documentales, fichas textuales, como *fuentes* de libros especializados, documentos oficiales e internet, fue aplicado para obtener los datos de los dominios de las variables: técnicas avanzadas, Porcentajes de demanda, disposiciones presupuestales, conceptos básicos, Porcentajes de Oferta.

Ver anexo 6 (resumen) complementado con el anexo 5, y su concatenación con el anexo 4.

**b). Técnica de Entrevista,** se utilizó como instrumento (guía de entrevistas) para recopilar datos provenientes de campo y se recurrió en calidad de informantes a responsables como gerentes y responsables en empresas del rubro textil; que se aplicó para la obtención de datos respecto a los dominios por las variables: Disposiciones Operativas, Actividades, Normas internas, Responsables, Recursos, funcionarios en entidades de Aprobación.

(Anexo 6), de ello se resume complementado con dicho anexo 5, a la vez lo concatenado en el anexo 4.

### **1.6.3 Población de Informantes y Muestra.**

Toda la población respecto a informantes se basó a responsables, específicamente representantes y ejecutivos de la comunidad.

**a). La población de informantes:** Compréndase gerentes de empresas del rubro textil. Dicha población resultó muy reducida, pues solo trata de los gerentes de Trujillo (16); por tanto, se entrevistó a la totalidad de informantes (16), lo cual no necesita muestreos.

**b). La población de informantes:** en cuanto a representantes desde la comunidad, muy similar a la situación anterior, en este caso, se entrevistó a quienes son significativos como gerentes, responsables operarios, administrativos, etc., considerando un número doble (16) a los anteriores (ejecutivos) se aplicó dicha guía a todos, tampoco hubo con esta población muestra alguna.

#### **1.6.4. Forma de Tratamiento de los Datos.**

Con los datos que se han obtenido a través de técnicas, así como instrumentos ya antes precisados, fue necesario incorporar programas de cómputo, estos aplicativos fueron MS MEGASTAT, OFFICE 2013 y SPSS, con dicho soporte se precisó prelación y porcentajes, así como ordenamientos desde el mayor hasta el menor, las sumas o promedios fueron presentados a modo de informaciones mediante gráficos, figuras, cuadros o resúmenes.

#### **1.6.5. Análisis con las informaciones.**

En cuanto a informaciones se presentaron a través de; gráficos, cuadros, incluyendo resúmenes correspondientes al capítulo 3, respecto a descripción sobre la realidad, se formuló apreciaciones descriptivas. En el capítulo 4 correspondiente al análisis, se calificó e interpretó dichas apreciaciones desde la perspectiva del marco referencial, luego se integraron como promedio de promedios, también llamado suma de promedios de acuerdo a lo positivo y a lo negativo, las causas negativas quedaron presentadas como resultantes apreciaciones del análisis.

En el capítulo 5: Conclusiones; las resultantes apreciaciones del análisis directo se relacionaron con una específica sub hipótesis se consideró como punto de partida el contraste de dichas sub hipótesis; se siguió igual con todas, pero individualmente. Los resultados tras contrastar cada sub hipótesis permitieron formular conclusiones parciales. En cuanto al capítulo 6 sobre Recomendaciones, las conclusiones permitieron dar una recomendación parcial.



# **CAPITULO 2:**

# **MARCO REFERENCIAL**

## **CAPITULO 2: MARCO REFERENCIAL**

En el capítulo 2; del presente informe final de lo investigado, cita su respectivo marco referencial, que se consultó como referente o base comparativa suficiente y necesaria para el análisis respecto a la realidad ya que se constituyó con la situación actual de la gestión comercial perteneciente a las empresas principales del rubro textil.

El Marco referencial contiene los fundamentos teóricos, denominado también marco teórico o también marco normativo, refiere a las circunstancias del ámbito - entorno respecto a la gestión comercial de las empresas principales del rubro textil y las exitosas experiencias o detalles que han logrado positivos resultados sobre gestión comercial de manera similar.

El contenido propio del capítulo cuenta con una estructura determinada que guarda correlato con el objetivo “a” así como con lo concerniente al marco referencial (Anexo 4), se trata de la matriz en el que quedaron planteadas tanto la hipótesis general como las sub hipótesis.

### **2.1 PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS O MARCO NORMATIVO.**

Lo que integra el marco teórico en la presente investigación, comprendió una selección sobre conceptos básicos que se relacionan con la gestión importante de tipo comercial, así como las técnicas avanzadas aplicables a la Gestión de las principales empresas Textiles.

#### **2.1.1 Conceptos Básicos:**

Como conceptos de tipo básico relacionados directamente con la gestión de la matriz comercial en empresas del rubro textil, se presentó aquellos priorizados y seleccionados que se definieron basadas con citas textuales pertenecientes a vigentes y reconocidos autores, dichas temáticas son: La eficacia, el Mercado, las actividades, la demanda, la oferta, la eficiencia, la gestión, la gestión comercial y los recursos.

### **a). La eficacia**

Definida como la capacidad para lograr los resultados deseados o esperados, sin comprometer todos los medios que se emplean o haciendo un uso mínimo de los recursos. Se trata de una acepción oportuna al uso, haciendo posible las reevaluaciones a cargo de la real academia. Puede referirse también a los equipos<sup>21</sup>

### **b). Las actividades**

Se refiere a aquellas acciones dirigidas al cumplimiento de metas, que se da a través del cumplimiento de procesos o tareas desarrolladas por personas o unidad administrativa.

En las actividades se cuenta con los siguientes atributos:

- 1). De carácter cuantitativo, es posible el conteo.
- 2). Las actividades son repetitivas, en ellas las acciones comunes por su tipo han de integrar como una sola actividad.
- 3). Se precisa el tiempo a emplear, resulta muy indispensable poder cruzar cada una de las actividades respecto al tiempo en que se emplea<sup>22</sup>

### **c). El mercado**

El mercado se constituye como un espacio para hacer transacciones, donde interactúan los compradores como las demandas y los vendedores como la oferta<sup>23</sup>

### **d). La oferta**

Se refiere a las cantidades respecto al servicio o mercancías que ingresan al mercado conforme a precios determinados. Toda oferta percibe una cantidad

---

<sup>21</sup> González Medina, Juan Carlos. La verdad sobre eficiencia, eficacia y efectividad. Argentina: El Cid Editor | apuntes, 2009. Pág. 8

<sup>22</sup> Caballero, Alejandro E. Metodología integral innovadora para planes y tesis. La metodología de como formularlos .1 ed. México: Cengage Learning de National Geographic, 2014 pp

<sup>23</sup> Luis Miguel Manene. Mercado, tipos, estrategias y segmentación. España: sitio web, 2012.

concreta, correctamente especificada respecto al precio, así como el lapso de tiempo cubierto. Se trata de comprender la ley de la oferta, que, básicamente ha determinado lo siguiente: A mayor precio, entonces mayor cantidad de servicios y de bienes, de ese modo los ofertantes han de contar con disponibilidad para acceder al mercado, también viceversa. Por tanto, a mayor período considerado, mayor serán también quienes producen, siendo así habrá tiempo destinado a los ajustes con la producción para de este modo beneficiarse con los precios existentes.<sup>24</sup>

#### **e). La demanda**

Se trata de la cantidad de mercancías que es deseada por los consumidores mediante sus compras gracias a que se establece un precio en un momento determinado.<sup>25</sup>

#### **f). La gestión**

Constituye un conjunto de momentos lógicos o instancias. Se trata de una planificación por etapas, otra segunda es la implementación o puesta en marcha, una etapa tercera corresponde a la regulación y control, una etapa cuarta corresponde a la revisión, al ejercicio que ha de alcanzar cada uno de los objetivos.<sup>26</sup>

#### **g). La gestión comercial**

Considerada como un área funcional en toda gestión, se da al interior de cualquiera organización, la misma se ajusta a las ejecuciones de las actividades propias en el ámbito del marketing y las ventas, se incluye:

- Los estudios provenientes del ambiente externo, así como de capacidades de la organización con fines de concretar las respectivas previsiones respecto a ventas, de ese modo determinar toda oportunidad y amenaza

---

<sup>24</sup> Silvestre Méndez Morales. Fundamentos de economía: 5ta edición 2009|

<sup>25</sup> Silvestre Méndez Morales. Fundamentos de economía: 5ta edición 2009|

<sup>26</sup> Gullo, Javier, and Nardulli, Juan Pablo. Gestión organizacional. Argentina: Editorial Maipue, 2015. Pag 36

principal que se ha de presentar en una organización, solo así se determinan sus debilidades y fortalezas.

- En el control en cuanto a las acciones comerciales al igual que las del marketing, se incluye las definiciones de las estrategias de tipo comercial y las políticas correspondientes a la acción.
- Lo propio de la relación respecto al cliente, se incluye aquí lo que se define como forma de las recaudaciones de los fondos, definiéndolos como servicios que se complementan, al igual que los servicios de postventa y por ende lo que se gestiona en cuanto a reclamaciones.
- Lo gestionado por la fuerza de las ventas, incluye tamaño, así como la configuración de lo que se estructura<sup>27</sup>

#### **h). La eficiencia**

Capacidad orientada al logro de un objetivo y emplea para ello todos los medios, sobre todo los aplicables preferentemente, salvo excepciones contadas personas, por ello el término eficiencia<sup>28</sup>

#### **i). Recursos**

Para que una industria funcione en forma efectiva se requieren de un conjunto de elementos para que desarrollen su trabajo y logren satisfacer las necesidades de la sociedad; a estos elementos se les conoce como conjunto de capacidades humanas, elementos naturales y bienes de capital, escasos en relación a su demanda, que se utilizan casi siempre conjuntamente para producir bienes y servicios. Dentro de los recursos empresariales tenemos los recursos humanos una fundamental fuente laboral para muchas personas y llevar adelante un proyecto o alguna actividad, cada recurso material constituye un bien perceptible y concreto que se dispone por las empresas para el logro de objetivos, así como recursos financieros, materiales y tecnológicos.<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup> <http://old.know.net/es/cieeconcom/gestion/gestioncomercial.htm> - Consultado 05-06-2018.

<sup>28</sup> González Medina, Juan Carlos. La verdad sobre eficiencia, eficacia y efectividad. Argentina: El Cid Editor | apuntes, 2009. Pág. 8

<sup>29</sup> Recursos - Sánchez, Delgado, Maricela. Administración 1 (2a. ed.), Grupo Editorial Patria, 2015. Consultado 2018-10-18

### **2.1.2. Las técnicas Avanzadas:**

Se denominan técnicas avanzadas al conjunto de saberes prácticos o procedimientos para obtener el resultado deseado en una investigación, como componente del fundamento teórico que conforma el marco referencial, se considera lo siguiente, son las técnicas para la mejora continua, para el control de calidad, la del benchmarking, la de 5s, la del Justo in time y la del coaching.

#### **a) La Técnica de la Mejora Continua**

Esta técnica es un proceso estructurado para reducir los defectos en productos, servicios o procesos, utilizándose también para optimizar los resultados que no se consideran deficientes pero que sin embargo, ofrecen una oportunidad de mejora identificando las causas o restricciones, creando nuevas ideas y proyectos de mejora, llevando a cabo planes, estudiando y aprendiendo de los resultados obtenidos y estandarizando los efectos positivos para proyectar y controlar el nuevo nivel de desempeño. Cabe mencionar que el proceso de mejora continua se trata de buscar las formas y maneras de mejorar el funcionamiento de una empresa por medio de un plan estratégico desde la empresa hasta las opiniones de los clientes o empleados, y la misión debe ser específica, medible y observable<sup>30</sup>.

#### **b) La Técnica del Control sobre la Calidad**

Esta técnica se refiere a la inspección en producción para evitar que se produzcan bienes defectuosos, el proceso se lleva a cabo con la finalidad de satisfacer las necesidades técnicas de producto y prevenir errores, reducir costes y ser competitivo. Estos procedimientos son habituales en industrias y empresas para garantizar que los servicios y productos que se ofrecen a los clientes cumplan con determinados parámetros. Aunque en algunos sectores es directamente imprescindible para evitar poner en riesgo la vida de los consumidores o usuarios y puede dar lugar a varios resultados, según el tipo de producto, ya que en

---

<sup>30</sup> González, Carlos. Conceptos generales de calidad total, El Cid Editor | apuntes, 2009.- control de calidad, pág. 11 - Consultado 18-10-2018.

algunos casos es posible vender las unidades que presentan ligeras imperfecciones a precios reducidos.<sup>31</sup>

### **c) La Técnica Benchmarking**

El benchmarking es un proceso virtual del cual se identifican las mejores prácticas en determinado proceso o actividad, se analizan y se incorporan a la operativa interna de la empresa. Su finalidad es aportar datos de interés para la toma de decisiones, permitiendo que las empresas identifiquen cuáles son los casos de éxito y de este modo estén en condiciones de perfeccionar sus estrategias. Consiste en la obtención de información útil que luego se emplea para mejorar procesos. La práctica se inicia con la medición de los resultados de otras empresas que tienen éxito, posteriormente se analiza el camino recorrido para alcanzar dichos resultados y finalmente se utiliza la información para que la propia firma establezca sus estrategias y objetivos. Cabe destacar que el benchmarking no implica copiar, sino usar el aprendizaje obtenido de otros competidores y adaptar sus prácticas estudiadas para mejorar la propia eficacia realizando cambios en situaciones concretas<sup>32</sup>.

### **d) La Técnica 5 S**

Es un elemento del método de Kaizen, las 5S tiene como objetivo introducir tanto el orden y la disciplina en el lugar de trabajo y contribuir tanto a la eliminación de desperdicios del sistema de producción, como a mejorar las labores de mantenimiento de equipos y reducir los accidentes laborales. Resulta una técnica inspirada en la gestión japonesa y comprende cinco simples principios; Seire, Seiton, Seiso, Seiketsu y Shitsuke.

Se inició en las empresas japonesas como marca Sony y Toyota, su objetivo estaba enfocado en el lograr espacios de trabajo muy bien organizados, ordenados y limpios para identificar la producción inadecuada y alcanzar una productividad mayor y cero defecto un entorno laboral mejor.

---

<sup>31</sup> González, Carlos. Conceptos generales de calidad total, El Cid Editor | apuntes, 2009.- Consultado 18-10-2018.

<sup>32</sup> González, Carlos. Conceptos generales de calidad total, El Cid Editor | apuntes, 2009.- Benchmarking pág. 14 - Consultado 18-10-2018.

Las 5S se han difundido ampliamente y son varias, las organizaciones que la emplean con diversas experiencias tales como de servicios, industriales, hospitales, asociaciones o centros educativos, etc. <sup>33</sup>

#### **e) La técnica Justo a Tiempo**

Según la traducción del inglés Just in Time, es un método denominado justo a tiempo, que implica producir el mínimo número de unidades en las menores cantidades posibles y en el último momento posible, eliminando la necesidad de inventarios.

Reduce los costos de la gestión, así como logra evitar pérdidas en sus almacenes a causas de innecesarias acciones evitando producir por debajo de las suposiciones los que implica despilfarro en el proceso de producción desde las compras hasta la distribución con pedidos reales.

La metodología justo a tiempo se resume en fabricar los productos estrictamente necesarios en el momento preciso y cantidades adecuadas. Siguiendo 4 objetivos esenciales, atacar los problemas fundamentales, eliminar los desperdicios, buscar la simplicidad y diseñar sistemas eficaces de identificación de problemas. <sup>34</sup>

#### **f) La Técnica Coaching**

Se define como un proceso de entrenamiento individual a través de la comunicación. Se trata de recorrer el camino que une la situación actual de un individuo con su meta. El método del coaching es socrático, es decir, por medio de preguntas y de una escucha basada en el absoluto respeto, el coach trata de que el cliente, también llamado coachee (entrenado), se conozca a sí mismo/a, comprenda sus motivaciones personales y supere sus limitaciones, para alcanzar un objetivo como para aceptar la realidad tal cual es (que también es un objetivo). El coaching ayuda a manejar los problemas por sí mismo, fomenta el

---

<sup>33</sup> Héctor Vargas Rodríguez – Manual de implementación del programa 5s - Consultado 18-10-2018.

<sup>34</sup> Lefcovich, Mauricio León. Just in time: en la búsqueda de la ventaja competitiva, El Cid Editor | apuntes, 2009. – Consultado 18-10-2018.



autoconocimiento y el contacto de la persona con su entorno para poder alcanzar los objetivos que se fijan usando los recursos propios y habilidades<sup>35</sup>.

## **2.2 MARCO NORMATIVO O NORMA QUE LA RIGEN:**

### **2.2.1 Disposiciones de tipo presupuestal:**

#### **a) POLITICAS ESTATALES**

Desde el Estado se promueve la formalización, más competitividad y por ende desarrollo respecto a las MYPEs así como todo apoyo a los emprendimientos nuevos, mediante los Gobiernos tanto Nacional, como Regionales y por supuesto Locales; se ha establecido un marco de tipo legal en el que se incentiva inversiones privadas, lo que genera ofertas por servicios diversos que se destinan a la mejora de los niveles en cuanto a su organización, su tecnificación en lo administrativo, en su articulación comercial y productiva como MYPE, dichas pautas establecen políticas factibles para las organizaciones y asociaciones empresariales en su crecimiento y sostenibilidad económica<sup>36</sup>.

#### **b) ACCESIBILIDAD AL FINANCIAMIENTO**

Por parte del Estado hay promoción del acceso al mercado de capitales y al mercado financiero en beneficio de las MYPES, a la vez que se fomenta la solidez, la expansión, así como la descentralización. También hay promoción por el fortalecimiento de entidades en microfinanzas que son supervisadas por parte de la Superintendencia de Banca y Seguros. Facilita asimismo todo acercamiento con las organizaciones que carecen de regulación y proveen servicios de naturaleza financiera a las MYPES, la otra parte es la entidad que regula y propende su incorporación en el sistema financiero.

---

<sup>35</sup> Casado, Alcalde, Belén. Manual coaching, Editorial CEP, S.L., 2010.- Consultado 18-10-2018

<sup>36</sup> CONCORDANCIAS: D.S. N°047-2006-EF (Aprueban ejecución de Operaciones y Servicios que celebre el Banco de la Nación con entidades que otorgan créditos a las micro y pequeñas empresas, en las localidades donde sea única oferta bancaria); R.M. N° 356-2006-TR (Programa mi Empresa).

En el año 2017 El Gobierno publicó el Decreto de Urgencia 008-2017, que constituye la creación del Fondo para el Fortalecimiento Productivo de las MYPE (Forpro) que busca facilitar y promover el financiamiento, reactivar y fortalecer el desarrollo productivo de las Mypes afectadas por el “El Niño Costero”.

Siendo responsabilidad del estado garantizar la prestación segura de los servicios públicos dado su carácter prioritario para satisfacer necesidades de la población y del interés público<sup>37</sup>.

### **c) CONTRIBUCIONES A LA GESTIÓN DE LAS MYPES POR COFIDE**

Como institución, la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), cuenta con un marco de Ley, donde puede ejercer las funciones siguientes:

1) Elaborar metodologías encaminadas a desarrollar experiencias financieras, así como tecnologías para facilitar intermediaciones propicias a las MYPEs, a partir del proceso de estandarización financiera y productiva, lo que facilita que se reduzcan costos de tipo unitario en la gestión financiera y se generen economías a escala conforme a lo que se establece en el numeral 44, en el artículo 221 (Ley N° 26702 complementado con sus modificatorias).

2) Establecer lo factible financieramente a partir del diseño de productos estandarizados, estos han de adecuarse a los diferentes mercados tratando de guardar coincidencia con las necesidades del financiamiento por productiva actividad, en conformidad con la vigente normatividad.

3) Considerar un sistema de calificaciones de riesgos oportuno para los productos financieros diseñados mediante coordinaciones con la misma Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

4) Ofrecer gestión para obtener los recursos y poder canalizarlos a las empresas consideradas de Operaciones Múltiples conforme a la Ley General del Sistema

---

<sup>37</sup> <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/dictan-medidas-complementarias-para-la-atencion-de-emergenci-decreto-de-urgencia-n-008-2017-1512132-1/> Consultado 25/06/2018

Financiero (Ley N° 26702), de ese modo consignar sus recursos financieros a las MYPES.

5) Ofrecer colaboración con la SBS respecto al diseño y desarrollo de los mecanismos en cuanto a control para la gestión en el caso de intermediarios.

6) Realizar coordinaciones así como seguimiento a aquellas actividades que se relacionan con los servicios que se han prestado por parte de organizaciones privadas que han facilitado negocios, promociones de inversión, asesorías y consultorías para MYPEs, sobre todo por las que no están supervisadas o reguladas por parte de la SBS o también por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV) a fin de lograr un funcionamiento integral en cuanto al sistema de optimización además de financiamiento sumando el uso de los recursos<sup>38</sup>.

#### **d) INTERMEDIARIOS FINANCIEROS**

Se definen como instituciones especializadas en la mediación entre las unidades económicas que desean ahorrar o invertir sus fondos y aquellas unidades que quieren tomar fondos prestados. Normalmente se captan fondos a corto plazo (a través de cuentas corrientes, depósitos, etc.) y se ceden a largo plazo (concesión de préstamos, adquisición de acciones, obligaciones, etc.)

Puede darse el caso que alguien que necesita dinero lo pida prestado directamente a alguien que conozca sin necesidad de una entidad, pero, en general, los intermediarios financieros facilitan esta labor, ya que ponen en contacto a multitud de participantes y además les ofrecen garantías a las dos partes (ahorradores y prestatarios). Se considera intermediarios financieros a los bancos, cajas de ahorro, cooperativas de créditos, etc.

---

<sup>38</sup> Ley General del Sistema Financiero, para que destinen dichos recursos financieros a las MYPE.

De los intermediarios financieros FOGEM Decreto de Urgencia No.029-2009, programas administrados por la corporación financiera de desarrollo S.A. que tienen como objetivo apoyar la micro, pequeña y mediana empresa.

Desde COFIDE se intenta canalizar en dirección a las MYPES suficiente apoyo con fondos destinados a la gestión y obtener lo necesario de fuentes diferentes, incluyéndose los que provienen de la Cooperación Técnica Internacional y en fideicomiso, mediante la suscripción con convenios, inclusive también con contratos de operaciones gracias a intermediarios de tipo financiero en coherencia al artículo 29 de la referida Ley, considerando si lo establecido por el fideicomiso no establece algo contrario<sup>39</sup>.

#### **e) FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR**

La ley N°28977 de facilitación del Comercio Exterior, dispone su reglamento mediante Decreto Supremo refrendado por Ministerio de Economía y Finanzas; es necesario hacer operativos los nuevos procedimientos aduaneros de facilitación del comercio exterior dispuestas en la referida Ley<sup>40</sup>.

#### **f) SUPERVISIONES DE CRÉDITOS**

Las supervisiones y monitoreos de créditos se otorgan mediante fondos proporcionados por COFIDE mediante mediaciones financieras como se señalan en el art. 29 en la Ley presente, que complementa para los efectos de optimización del uso y poner al máximo su recuperación, se cuenta para ello con especializadas entidades privadas como partícipes, todas facilitadoras en temas de negocios, tal es el caso de las promotoras de inversiones en cuanto a

---

<sup>39</sup> <https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/intermediarios-financieros> - consultado 25/06/2018.

<sup>40</sup> <https://www.mef.gob.pe/en/por-instrumento/decreto-supremo/1395-d-s-n-022-2008-ef/file> Consultado 25/06/2018.

proyectos, asesorías o consultorías de las MYPEs; se les retribuye a dichos servicios conforme hay los previstos resultados<sup>41</sup>.

### **g) FONDOS DE GARANTÍA PARA LAS MYPE**

Desde COFIDE se cuenta con la Ley N° 30056, en esta se deriva una cifra porcentual del total de recursos financieros para gestionar y obtener de las fuentes diferentes el financiamiento para las MYPEs, considerando que las condiciones en que se entregan los recursos les permitan transferir parte de ellos para la conformación o incremento de los Fondos de Garantía, que en su terminología promocional facilitan la accesibilidad de las MYPEs hacia los mercados financieros así como de los capitales hacia la participación en las diferentes compras desde el Estado y otras entidades.

COFIDE puede adoptar las medidas administrativas, legales y técnicas para el fortalecimiento en su rol como fomentador para los beneficios de las MYPEs con el fin del establecimiento de procedimientos y normas relacionadas con los procesos de estandarización en cuanto a productos financieros que son otorgados a potenciales clientes siempre conforme a la vigente normatividad<sup>42</sup>.

### **2.2.2 Porcentajes de Demanda:**

#### **a) DEMANDA INSATISFECHA:**

Desde la perspectiva de Jean Baptiste Say es usual alcanzar a escuchar en empresarios de diversas ramas de las industrias sostener que sus problemas no radican precisamente en la producción sino más bien en la disposición de todo bien; puesto que se asume que los productos existirían siempre abundantemente, a no ser que cuenten con alguna demanda o se cuente con un disponible mercado. En caso la demanda por sus productos sea lenta, muy difícil y reporta

---

<sup>41</sup> Decreto Supremo 007-2008-TR, Ley de Promoción de la Competitividad, Promoción y Desarrollo de Mype.

<sup>42</sup> Idem (27)

mínimos beneficios, se sostiene desde los empresarios que la problemática se centra en la escasez de la moneda. El supremo objeto de los deseos lo constituye alguna demanda para acelerar sus ventas y poder mantener sus precios. Aunque en caso preguntárseles por las circunstancias y causas que facilitan toda demanda por sus productos, logra advertirse pronto que la mayoría cuenta con nociones vagas respecto a dichos temas ya que su observación hacia los hechos resulta imperfecta más aún su explicación y se toman en cuenta determinados puntos realmente muy dudosos, a menudo se clama por lo que resulta contrario directamente a sus intereses, a veces muy inoportunamente, apelan a que las autoridades les brinden protecciones respecto a temas perniciosos. Formar conceptos correctos y claros respecto a los mercados considerando a los productos industriales, debe analizarse con cuidado hechos marcadamente certeros y más categóricos, aplicándoles así las conclusiones que se hayan previamente deducido mediante un similar procedimiento. Solo así podría llegarse al descubrimiento de relaciones que sirvan para el esclarecimiento de lo que opinen los agentes industriales así como para generar confianza en cada medida de los gobernantes muchas veces ansiosos por poder alentar<sup>43</sup>.

#### **b) CRECIMIENTO DEMOGRAFICO:**

La población peruana según las proyecciones y estimaciones del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) hasta fines del año 2017, ascendió a 31 237 385 habitantes, su promedio en densidad fue de 24 habitantes por km<sup>2</sup> con una tasa de crecimiento al año de 1,0% Aproximadamente el 58% de los pobladores peruanos radica en la costa, el 28,1 % en la sierra y el 13,9% en la selva.

La población económicamente activa (PEA) alcanzó el 62% lo que equivale a los 17 070 100 habitantes. En cuanto a edades, el 48.4% oscila entre los 25 y 44 años, los mayores de 45 años representan el 33.9% y el 17.7% está entre 14 y 24 años. En cuanto a esperanza de vida para hombres se considera los 72 años,

---

<sup>43</sup> Idem (27)

aunque para mujeres le corresponde los 77 años. El índice de alfabetización llega al 94.1%.

No obstante, el crecimiento económico acelerado, como país se mantiene el registro de indicadores de tipo sociolaborales muy problemáticos, por ejemplo, la tasa en cuanto a mortalidad infantil ha aumentado en 5.65%, cifra por encima de países latinoamericanos vecinos. La tasa de total pobreza representa el 20.7 % lo cual disminuyó en 2.8% Respectivamente. El Perú como país es multirracial, también multiétnico y pluricultural, desde el Estado se ha reconocido a más de setenta grupos etnolingüísticos los mismos que se agrupa en aproximadamente 16 familias lingüísticas<sup>44</sup>.

### **c) CRECIMIENTO ECONOMICO:**

La economía peruana pasa por un buen momento tras varios años de caída, la exportación de confecciones habría llegado a un punto de inflexión con una proyección positiva que ha beneficiado al sector textil y el comercio de moda tanto en el país como en el extranjero. Sin embargo es importante considerar que competimos con otros países y hay varios factores que debemos trabajar como la mejora de la productividad, lucha contra informalidad y formación de cuadros técnicos, expresó Cesar Tello (comité de confecciones de la Asociación de Exportadores "ADEX"). Perú se encuentra en la vista de los grupos textiles internacionales por sus materias primas y su calidad de confección con alto valor agregado, debido a la tendencia de recuperación del sector textil que se mantuvo en el primer bimestre del año con un crecimiento de 12%. No obstante, la acumulación en la variación porcentual entre 2012 y 2017 es de -36.3% en este sector según el Banco Central de Reserva del Perú. Los indicadores estadísticos sobre textiles indica que el 75% del mercado de las confecciones es informal y el 25% formal, que donde se observa la mejora de la productividad y competitividad.

---

<sup>44</sup> Idem (27)

En cuanto al aporte del sector confecciones; Tello afirmó que la industria textil y confecciones exportó en el 2017 US\$ 1,200 millones e importó maquinaria por US\$ 2 mil millones lo que demuestra la inversión tecnológica del sector, también pagaron US\$ 1,100 millones en impuestos e involucró a 46 mil empresas que dan servicios a las 2 mil 500 que exportan. Asimismo, el sector representa el 1.9% del PBI y el 10% de la producción manufacturera, también genera 400 mil empleos directos y 300 mil indirectos.

Las exportaciones en la industria textil a cierre de 2017 fue el 5.9%. para el 2018 la mejora de la demanda interna y externa impulsa al crecimiento de la industria textil en un 4%, respecto al 2017 que la industria cerró con una disminución de 3%. ADEX reportó que al corte de octubre 2017 el país a exportado 718 millones de dólares, generando un superávit de 168 millones de dólares a favor de la industria textil peruana. El principal mercado de las prendas peruanas es EE. UU cuyo principal proveedor es China que representa el 33.7%<sup>45</sup>.

#### **D) IMPORTACIONES:**

Las importaciones en la industria textil a cierre de 2017 fueron de 9.3%. Las prendas de vestir alcanzaron los 550 millones de dólares entre enero y octubre 2017. El Perú importa fundamentalmente prendas terminadas y utiliza los insumos locales para sus producciones. Este año 2018 se ha hecho alianzas para las exportaciones con naciones asiáticas lo cual la balanza se inclina a favor de la república peruana, siendo la cuota latina liderada por Colombia, que se incluye como el único proveedor regional de prendas de vestir e insumos textiles del país.

En lo que respecta a la importación de EE.UU. de prendas de tejido de punto, manifestó que se observa un crecimiento de Vietnam que en el 2017 casi duplicó su participación respecto al 2010, 2011 y 2012. Por el contrario, Perú la redujo en casi 30% respecto al 2006, 2007 y 2008. El director de ADEX mencionó que al no haber suscrito EE.UU. el TPP, favorece a Perú pues, países asiáticos como Vietnam ingresan a su territorio pagando aranceles, 16% por prendas de algodón

---

<sup>45</sup> <https://gestion.pe/economia/exportadores-textiles-ven-luz-final-tunel-232650> - Consultado 26-06-2018.

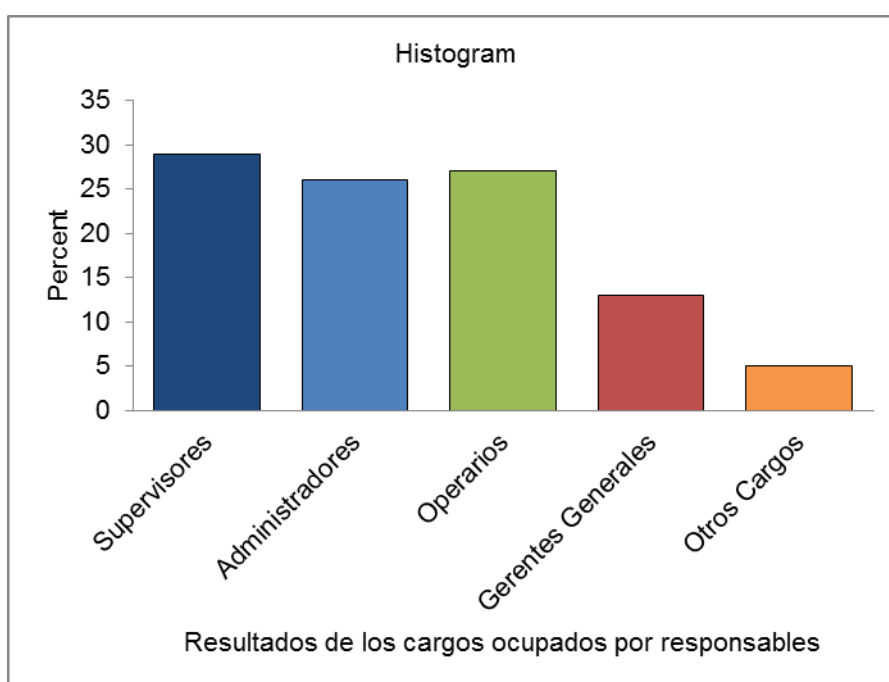


y 32% por prendas de fibra sintética. “Ahí tenemos otro nicho en el que podemos ser competitivos”, puntualizó Cesar Tello<sup>46</sup>.

### Resultados sobre la Población / Informantes: Los responsables

Sobre los responsables (16), se consideraron los cargos ocupados, su antigüedad en estos, así como la profesión o actividad.

Figura N° 1. Resultados de los cargos ocupados por responsables.



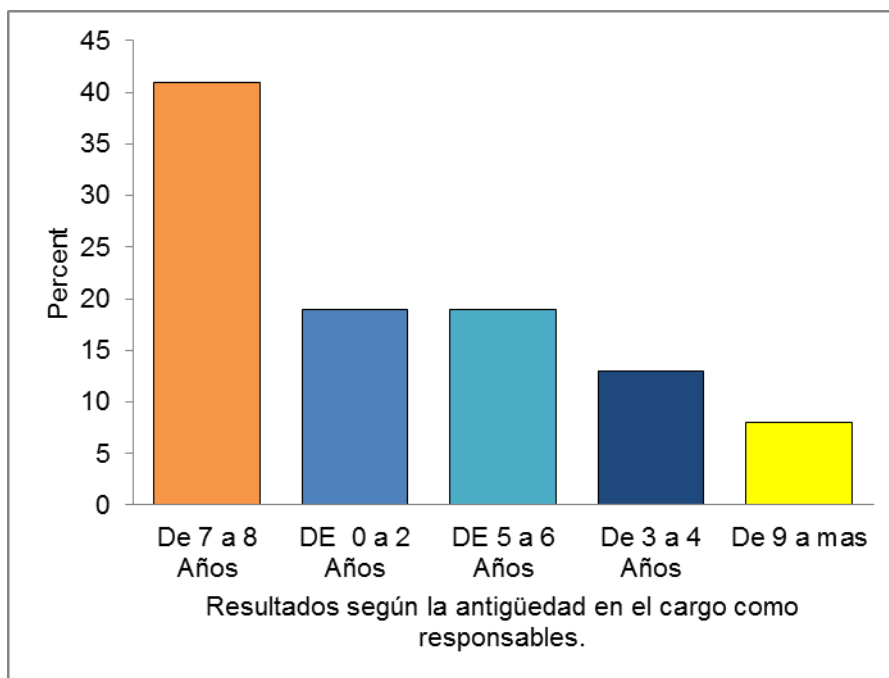
Fuente: Elaboración propia, (Encuesta).

### Interpretación:

Según los datos de los informantes un 29% tiene responsabilidad como Supervisores, un 26% como administradores, un 27% como Operarios, 13% como gerentes generales y un 5% en otros cargos.

<sup>46</sup> <https://gestion.pe/economia/exportadores-textiles-ven-luz-final-tunel-232650> - Consultado 26-06-2018.

**Figura N°.2. Resultados según la antigüedad en el cargo como responsables.**



**Fuente: Elaboración propia, (Encuesta).**

**Interpretación:**

Según los datos de los informantes el 41% de responsables tiene entre 7 a 8 de antigüedad en su cargo, un 19% tiene entre 0 a 2 años y también entre 5 a 6 años, un 13% entre 3 a 4 años y el restante 8% entre 9 a más años.

**Figura N° 3. Resultados según las actividades o profesiones de los responsables**



**Fuente: Elaboración propia, (Encuesta).**

**Interpretación:**

Según los datos, un 48% de los informantes son técnicos, un 14% son contadores y un 19% se desempeñan como administradores y 17 % en otras Profesiones.

**CAPITULO 3**  
**DESCRIPCIÓN DE LA ACTUAL SITUACIÓN**  
**DE LA GESTIÓN COMERCIAL DE LAS**  
**EMPRESAS PRINCIPALES EN EL RUBRO**  
**TEXTIL DEL DISTRITO DE TRUJILLO, 2018**

## **INTRODUCCIÓN AL CAPÍTULO**

Las principales partes o numerales en el presente capítulo se determinaron en consecuencia con variables como: A = realidad ya especificadas en un objetivo específico “b”: Responsables (A1), al igual que Funcionarios de Instituciones de Aprobación (A2), también las Normas Internas (A3), así como las Actividades (A4), y los Recursos (A5) ya antes cruzadas (Anexo 4), “Matriz para plantear las sub hipótesis y la hipótesis global”, considerando variables relacionadas al problema y al marco referencial.

Los sub numerales procedieron de respuestas a interrogantes derivados de los instrumentos para la recolección de datos, en este caso, del cuestionario.

La descripción hecha fue a partir de la tabulación de marcaciones de los informantes a las interrogantes en el cuestionario en su calidad de responsables.

El tratamiento de datos permitió, generar informaciones en figuras o gráficos insertos con el correspondiente subnumeral, en el orden debido, así como la fuente y respectivas apreciaciones.

### **3.1. CONOCIMIENTO DEL PLANTEAMIENTO TEÓRICO POR LOS RESPONSABLES**

Desde la sub hipótesis “d” (Anexo 4), se cruzó la variable: Responsables y la variable: Empirismos aplicativos, sólo el cruce con variables teóricas como Conceptos básicos y técnicas avanzadas, derivaron en preguntas para el cuestionario, las respuestas tuvieron forma de figuras, como se observa en seguida:

### **3.1.1 Resultados según el conocimiento de los responsables respecto a conceptos básicos**

C= Conocimiento:  $(26,00+13,30+26,00+29,70+5,00) /5 = 20.00$

D= Desconocimiento:  $(74,00+86,70+74,00+70,30+95,00) /5 = 80.00$

Fuente: Elaboración propia, (Encuesta).

Interpretación:

Según los datos, la tendencia porcentual es 80% y corresponde al desconocimiento por los responsables de conceptos básicos, siendo sus porcentajes que lo integran de: 74,00% Recursos, 86,70% de Actividades, 74,00% de Eficacia, el 70,30%. Correspondiente a Gestión y el 95,00% a otros.

El conocimiento de conceptos básicos si correspondió solo al 20% de los responsables. Sus componentes fueron: 29,70% sobre gestión, un 26% en cuanto a Recursos y Eficacia, un 13,30% respecto a Actividades y el restante 5,00% a otros.

### **3.1.2 Resultados según el conocimiento por los responsables de las técnicas avanzadas.**

A = Aplicación:  $(14,65+64,35+7,00+7,00+7,00)/5 = 20,00$

NA= No aplicación:  $(85,35+93,00+93,00+93,00+35,65)/5 = 80,00$

Fuente: Elaboración propia, (Encuesta).

Interpretación:

Según los datos, el 80% de los responsables carece de aplicación o desconoce las técnicas avanzadas. Sus componentes son: 93% conoce sobre Benchmarking, así como 5S, un 85,35% sobre mejora continua y el restante 35,65% sobre Control de calidad.

Existe conocimiento solo en el 20% de los responsables en cuanto a técnicas avanzadas como sigue: un 64,35% conoce sobre control de calidad, un 14,65% sobre mejora continúa y apenas un 7% sobre Benchmarking, así como 5S.

### **3.1.3 Resultados según las causas por las que se desconocen algunos planteamientos teóricos.**

- a) 45% no recibió enseñanza de ello en su previa formación.
- b) 28% no recibió capacitaciones desde que pertenece a la empresa.
- c) 15% no puede cubrir económicamente dichas capacitaciones.
- d) 7% no reconoce relación con sus actividades o funciones.
- e) 5% Otro.

### **3.2. DESCRIPCIÓN DE LA APROBACION SOBRE LA TRANSMISIÓN Y ENTENDIMIENTO DE MENSAJES POR LOS FUNCIONARIOS**

La sub hipótesis “e” (Anexo 4), intercepta la variable Funcionarios de Instituciones de Aprobación y la respectiva variable (del problema): Distorsiones, así como los temas del sustento teórico, las Disposiciones Operativas, los Porcentajes de Ofertas, así como los Porcentajes de Demandas de la Gestión Comercial respecto a las destacadas empresas del rubro textil, por ello se consideraron ítems en el cuestionario, con los datos se estructuró lo siguiente:

**Tabla 01. Resultados respecto al entendimiento, así como transmisión de las disposiciones operativas por parte de los funcionarios en Instituciones de Aprobación.**

Disposiciones Operativas	% sobre el entendimiento, así como transmisión respecto a las disposiciones operativas por parte de funcionarios de Instituciones de Aprobación.					NO Entendió y Transmitió a+b+1/2c	SI Entendió y Transmitió 1/2c+d+e	
	a) N.E.T. 0 a 20%	b) P.E.T. 21 a 40%	c) R.E.T. 41 a 60%		d) M.E.T. 61 a 80%			e) T.E.T. 81 a 100%
Ley 26702 sistema financiero de SBS	24. %	13.5%	6.25%	6.25%	6.25%	43.75%	43.75%	56.25%
D.S 007 -2008-TR	24%	6.25%	6.25%	6.25%	13.50%	43.75%	36.50%	63.50%
Ley N°30056 Fondo de garantía para las MYPEs	30.25%	6.25%	3.13%	3.13%	19.74%	37.50%	39.63%	60.37%
Ley N°28977 facilitación del comercio exterior	36.50%	6.25%	6.25%	6.25%	12.50%	32.25%	49%	51%

**Fuente: Elaboración propia.**

D= Desconocimiento:  $(43,75 + 36,50 + 39,63 + 49) / 4 = 42,22$

C= Conocimiento:  $(56,25 + 63,50 + 60,37 + 51) / 4 = 57,78$

**Interpretaciones:**

El 57.78% de los funcionarios de instituciones de aprobación manifestó un conocimiento respecto a las disposiciones operativas como conocimiento adquirido, un 63,50% con respecto al D.S. 07-2008-TR, 60,37% perteneciente a la Ley N°30056 Fondo de garantía; un 56,25% conocedor de la Ley N°26702 y un 51% respecto a la Ley N°28977.

El 42.22%, admitió desconocimiento respecto al entendimiento, así como transmisión de todas las disposiciones operativas en los trabajadores de instituciones de aprobación, un 49% desconoce la Ley N° 28977, hasta un 43,75% desconoce la Ley N° 26702, un 39,63% lo mismo con la Ley N°30056 el Fondo de garantía y el restante 36,50% con el D.S. 07-2008-TR.

**Tabla 02. Resultados respecto al entendimiento, así como transmisión en cifras porcentuales de la oferta por parte de trabajadores de instituciones de aprobación.**



Porcentajes de Oferta	% de oferta sobre el entendimiento, así como transmisión por parte de funcionarios de Instituciones de Aprobación					NO Entendió y Transmitió a+b+1/2c	SI Entendió y Transmitió 1/2c+d+e	
	a) N.E.T. 0 a 20%	b) P.E.T. 21 a 40%	c) R.E.T. 41 a 60%		d) M.E.T. 61 a 80%			e) T.E.T. 81 a 100%
Productividad	26%	11.5%	6%	6%	7%	43.5%	43.50%	56.50%
Precios de materias Primas	30%	7.25%	6%	6%	19.75%	31%	43.25%	56.75%
Producción	30%	14.00%	6%	6%	18.75%	25.25%	50%	50%
Consumo	30%	6.75%	6%	6%	13.75%	37.50%	42.75%	57.25%
Otra								
<b>Promedio</b>							<b>44,88%</b>	<b>55,12%</b>

Fuente: Elaboración propia

D= No Entendimiento:  $(43,50 + 43,25 + 50 + 42,75) / 4 = 44,88$

C= Entendimiento:  $(56,50 + 56,75 + 50 + 57,25) / 4 = 55,12$

Interpretaciones:

El 55.12% de los funcionarios de instituciones de aprobación admitió un entendimiento, así como transmisión de mensajes y sus componentes son: un 56.50% en cuanto a productividad, un 57,25% en consumo y un 56.75 en materias primas, el restante 50% en cuanto a producción.

El 44,88% de los funcionarios de instituciones de aprobación admitió su desentendimiento o deficiente transmisión de los mensajes en cuanto a cifras porcentuales de ofertas, un 43,50% en productividad, un 43,25% en materias primas, un 42,75% en consumo y el restante 50% en cuanto a producción.

**Tabla 03. Resultados respecto a cifras porcentuales del entendimiento, así como transmisión en cuanto a porcentajes de demanda por parte de los trabajadores de Instituciones de aprobación.**

Cifras porcentuales de Demanda	Cifras porcentuales respecto al entendimiento, así como transmisión en cuanto al porcentaje de demanda por los trabajadores de Instituciones de Aprobación.					NO Entendió y Transmitió a+b+1/2c	SI Entendió y Transmitió 1/2c+d+e	
	a) N.E.T. 0 a 20%	b) P.E.T. 21 a 40%	c) R.E.T. 41 a 60%		d) M.E.T. 61 a 80%			e) T.E.T. 81 a 100%
Demanda Insatisfecha	6%	6%	6%	6%	13.50%	62.50%	18,00%	82,00%
Crecimiento demográfico	31%	6%	6%	6%	7,25%	43.75%	43,00%	57,00%
Crecimiento económico	37.00%	7%	6%	6%	13.00%	31%	50.00%	50,00%
Importaciones	37.75%	12.50%	6%	6%	6%	31,75%	56.25%	43.75%
Otra								
<b>Promedio</b>							<b>41,81%</b>	<b>58,19%</b>

Fuente: Elaboración propia

D= Desconocimiento:  $(18 + 43 + 50 + 56,25) / 4 = 41,81$

C= Conocimiento:  $(82 + 57 + 50 + 43,75) / 4 = 58,19$

### Interpretaciones:

El 58,19% de los funcionarios de instituciones de aprobación admiten su entendimiento y transmisión respecto a los porcentajes de demanda, la relación de cifras porcentuales individuales sobre el entendimiento, así como transmisión corresponde a: un 82% en cuanto a demanda insatisfecha, un 57% respecto a Crecimiento demográfico, un 50% en cuanto a Crecimiento económico y un 43,75% en cuanto a importaciones.

El 41,81% de los funcionarios de instituciones de aprobación admiten su desentendimiento y pésima transmisión respecto a los porcentajes de demanda, en cuanto a la relación de cifras porcentuales individuales en cuanto al no entendimiento o transmisión mala le correspondió un 56,25% correspondiente a importaciones, un 50% en cuanto a crecimiento económico, un 43% en cuanto a crecimiento demográfico y un 18% en cuanto a demanda insatisfecha.

### Resultados según las cifras porcentuales respecto a las causas de la falta de entendimiento, así como deficiente transmisión de los mensajes.

- 36.5% consideró poca difusión de las disposiciones.
- 26% Otras causas.
- 18.75% atribuyó dificultad en la aplicación de las disposiciones operativas.
- 18.75% atribuyó escaso interés por los operativos.

### 3.3 DESCRIPCIONES RESPECTO AL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS INTERNAS.

La sub hipótesis “b” (Anexo 4), intersecta la variable: Normas Internas con la variable del problema denominado: Incumplimientos, así como con los temas del marco referencial, las disposiciones Presupuestarias, así como Disposiciones Operativas, se consideraron preguntas en el cuestionario, las respuestas, generaron tablas con lo que se estructuró lo siguiente:

**Tabla 04. Resultados respecto a cifras porcentuales en cuanto al cumplimiento cabal de las normas internas sí como de las disposiciones presupuestales.**

Disposiciones Presupuestales	Cifras porcentuales sobre el acatamiento de las normas internas considerando las disposiciones presupuestales					Incumplió a+b+1/2c	Cumplió 1/2c+d+e	
	a) NC. 0 a 20%	b) PC. 21 a 40%	c) R.C 41 a 60%		d)MC. 61 a 80%			e) TC. 81 a 100%
Políticas Estatales, DS:134-2006	25,00%	12,25%	6,50%	6,50%	6,25%	43,50%	43,75%	56,25%
Financiamiento, DU:008-2017	25,00%	6,50%	6,00%	6,00%	6,50%	50,00%	37,50%	62,50%
Cofide, DU:050-2002	37,25%	12,50%	6,25%	6,25%	6,25%	31,50%	56,00%	44,00%
Intermediarios financieros DU:029-2009	31,25%	12,50%	6,25%	6,25%	6,25%	37,50%	50,00%	50,00%
Otros								
<b>Promedio</b>							<b>46,81%</b>	<b>53,19%</b>

Fuente: Elaboración propia

$$I = \text{Incumplimiento: } (43,75 + 37,50 + 56 + 50) / 4 = 46,81$$

$$C = \text{Cumple: } (56,25 + 62,50 + 44 + 50) / 4 = 53,19$$

#### Interpretaciones:

El 53.19% de los funcionarios admitió el acatamiento de las normas internas en cuanto a disposiciones presupuestales, la prelación de las cifras porcentuales individuales como conocimiento fue de 62,50% al financiamiento Decreto de Urgencia 008-2017; un 56,25% en cuanto a Políticas Estatales bajo el Decreto Supremo 134-2006; un 50% en cuanto a intermediarios financieros bajo el

Decreto de Urgencia N°029-2009 y un 44,00% en cuanto a las funciones de COFIDE bajo el Decreto de Urgencia N°050-2002.

El 46,81% admitió un incumplimiento respecto a las normas internas cuando se trata de disposiciones presupuestales, además de la prelación de cifras porcentuales individuales, en un 50% sobre los intermediarios financieros bajo el Decreto de Urgencia N°029-2009; un 56,00% correspondió al desconocimiento de las funciones de COFIDE bajo el Decreto de Urgencia N°050-2002; un 43,75% no se aplican las políticas estatales bajo el Decreto Supremo 134-2006 y un 37.50% se incumple el acceso al financiamiento Decreto de Urgencia 008-2017.

**Tabla 05. Resultados acerca de porcentajes del cumplimiento de las normas internas respecto a las disposiciones operativas.**

Disposiciones Operativas	Porcentajes respecto al cumplimiento de normas internas específicamente referidas a disposiciones operativas					Incumplió oa+b+1/2c	Cumplió 1/2c+d+e	
	a) NC. 0 a 20%	b) PC. 21 a 40%	c) R.C 41 a 60%		d)MC. 61 a 80%			e) TC. 81 a 100%
Ley 26702 sistema financiero de SBS	25,00%	12,00%	6,50%	6,50%	6,25%	43,75%	43,50%	56,50%
D.S 007 -2008-TR	13,50%	18,25%	6,25%	6,25%	6,50%	49,25%	38,00%	62,00%
Ley N°30056 Fondo de garantía para las MYPES	25,00%	18,75%	6,25%	6,25%	6,25%	37,50%	50,00%	50,00%
Ley N°28977 facilitación del comercio exterior	25,00%	5,50%	6,25%	6,25%	6,75%	50,25%	36,75%	63,25%
Otros								
<b>Promedio</b>							<b>42,06%</b>	<b>57,94%</b>

Fuente: Elaboración propia.

I= Incumplimiento:  $(43,50 + 38,00 + 50,00 + 36,75) / 4 = 42,06$

C= Cumplimiento:  $(56,50 + 62,00 + 50,00 + 63,25) / 4 = 57,94$

### Interpretaciones:

El 42,06% de los funcionarios admitió el incumplimiento de normas internas con específicamente disposiciones operativas, así como la prelación de individuales porcentajes respecto al no entendimiento inclusive deficiente transmisión, un 50% admitió se acata la Ley N°30056 correspondiente a Fondos de garantía; un 43,50% se incumple la Ley N°26702; un 38% se cumple el D.S. 007-2008 TRI y un 36,75% se incumple la Ley N°28977 correspondiente a facilitación de comercio exterior.

Para un 57,94% se cumple algunas normas internas específicamente disposiciones operativas, así como la prelación de individuales porcentajes de conocimiento: para un 63,25% se cumple la Ley N° 28977, un 62,00% para el D.S. 007-08 TR, un 50% para fondo de garantía ley 30056, y un 56,50% se cumple la Ley N°26702.

**Resultados según porcentajes respecto a causas por las que se incumplen algunas de las normas internas.**

- a) 50% atribuyó escasa difusión de dichas disposiciones.
- b) 18,25% No conoce dichas disposiciones.
- c) 18,25% considera difícil la aplicación de las disposiciones.
- d) 13.50% atribuye falta de precisión.

**3.4 DESCRIPCIONES DE LAS ACTIVIDADES EN CUANTO A EFICIENCIA.**

La sub hipótesis “a” (Anexo 4), intersecta la variable: Actividades con la variable del problema: Deficiencias, a la vez con variables propias del marco referencial, como las Técnicas avanzadas, los porcentajes de Demanda de la Gestión Comercial, así como Disposiciones Operativas para destacadas empresas del rubro textil, se consideró un cuestionario y mediante dichos datos se generó tablas como parte del contenido del capítulo.

**Tabla 06. Resultados sobre los Porcentajes de calificaciones de Eficiencia de las actividades respecto a las técnicas avanzadas.**

Técnicas Avanzadas	Porcentajes respecto a eficiencia en actividades correspondientes a técnicas avanzadas					NO Entendió ni transmitió a+b+1/2c	Entendió y transmitió 1/2c+d+e	
	a) N.E. 0 a 20%	b) P.E. 21 a 40%	c) R.E. 41 a 60%		d) M.E. 61 a 80%			e) T.E 81 a 100%
Técnica de mejora continua	37,25%	6,50%	6,25%	6,25%	6,50%	37,25%	50,00%	50,00%
Técnica de control de calidad	36,50%	13,75%	9,36%	9,36%	6,03%	25,00%	59,61%	40,39%
Benchmarking	18,70%	12,50%	6,20%	6,20%	6,20%	50,20%	37,40%	62,60%
Técnica de las 5 S	18,70%	12,50%	6,20%	6,20%	6,20%	50,20%	37,40%	62,60%
Otros								
<b>Promedio</b>							<b>46,10%</b>	<b>53,90%</b>

Fuente: Elaboración propia

D= No entendimiento:  $(50 + 59,61 + 37,40 + 37,40) / 4 = 46,10$

C= Entendimiento:  $(50 + 40,39 + 62,60 + 62,60) / 4 = 53,90$

### Interpretaciones:

Hasta un 53,90% admitió una eficiencia en actividades correspondientes a técnicas avanzadas. En cuanto a la prelación de los individuales porcentajes sobre entendimiento, así como transmisión correspondió hasta un 62,60 para el caso de Benchmarking, hasta un 62,60% en cuanto a la Técnica 5S, hasta un 50% en cuanto a Técnica de la mejora continua, hasta un 40,39% en cuanto a la técnica de control de calidad.

Hasta el 46,10% atribuyó no haber obtenido eficiencias por las actividades correspondientes a técnicas avanzadas. En cuanto a la prelación de individuales porcentajes que no generaron entendimiento o por una deficiente transmisión: hasta un 59,61% no encontró eficiencia en la Técnica de control de calidad; hasta un 50% en cuanto a Técnica de mejora continua, hasta un 37,40% ocurrió con el Benchmarking, así como la Técnica 5S.

**Tabla 07. Resultados sobre los porcentajes en cuanto a calificaciones por la eficiencia hacia las actividades específicamente disposiciones operativas.**

Disposiciones Operativas	Porcentajes de la eficiencia en cuanto a calificaciones por la eficiencia hacia las actividades específicamente disposiciones operativas.					Deficiente a+b+1/2c	Eficiente 1/2c+d+e	
	a) N.C. 0 a 20%	b) P.C 21 a 40%	c) R.C 41 a 60%		d)M.C 61 a 80%			e) T.C81 a 100%
Ley 26702 sistema financiero de SBS	24,00%	6,25%	6,25%	6,25%	13,50%	43,75%	36,50%	63,50%
D.S 007 -2008-TR	24,00%	6,25%	9,38%	9,38%	7,24%	43,75%	39,63%	60,37%
Ley N°30056 Fondo de garantía para las MYPES	30,25%	6,25%	6,25%	6,25%	7.25%	43,75%	42,75%	57,25%
Ley N°28977 facilitación del comercio exterior	32,00%	6,25%	6,25%	6,25%	6%	43,25%	44,50%	55,50%
Otra								
<b>Promedio</b>							<b>40,85%</b>	<b>59,15%</b>

**Fuente: Elaboración propia**

D= Incumplimiento:  $(36,50 + 39,63 + 42,75 + 44,50) / 4 = 40,85$

C= Cumplimiento:  $(63,50 + 60,37 + 57,25 + 55,50) / 4 = 59,15$

### **Interpretaciones:**

Hasta el 59,15% admitió la eficiencia en cuanto a calificaciones por la eficiencia hacia las actividades específicamente disposiciones operativas. En cuanto a la prelación de individuales porcentajes respecto al entendimiento, así como transmisión correspondió hasta un 63,50% con respecto a la Ley N°26702; hasta un 60,37% con respecto al D.S. 007 – 2008 - TR de la Supervisión de créditos, hasta un 57,25% respecto a la Ley N°30056 los Fondos de Garantías para las MYPES, hasta un 55,50% respecto a la Ley N°28977 facilitación del comercio exterior.

Hasta un 40,85% encontró dificultades en cuanto al entendimiento o transmisión deficiente de los mensajes específicamente con las disposiciones operativas. En cuanto a la prelación de individuales porcentajes sobre el no entendimiento o transmisión deficiente, un 42,75% correspondió a la Ley N°30056 los Fondos de



Garantías para MYPE; un 44,50% correspondió a la Ley N°28977 correspondiente a facilitación del comercio exterior; hasta un 39,63% correspondió al D.S. 007 - 2008 - TR de la Supervisión de créditos y hasta un 36,50% correspondió a la Ley N°26702.

**Tabla 08. Resultados sobre los porcentajes en cuanto a calificaciones por la eficiencia desarrollada en actividades, específicamente los porcentajes de demanda.**

Porcentajes de Demanda	Porcentajes en cuanto a calificaciones por la eficiencia desarrollada en actividades, específicamente los porcentajes de demanda					Deficiente a+b+1/2c	Eficiente 1/2c+d+e	
	a) N.E. 0 a 20%	b) P.E. 21 a 40%	c) R.E. 41 a 60%		d) M.E. 61 a 80%			e) T.E 81 a 100%
Demanda Insatisfecha	18,85%	12,65%	6,25%	6,25%	7,50%	48,50%	37,75%	62,25%
Crecimiento demográfico	44,15%	6,60%	6,25%	6,25%	6,50%	30,25%	57,00%	43,00%
Crecimiento económico	37,25%	5,50%	9,38%	9,38%	6,25%	32,24%	52,13%	47,87%
Importaciones	37,50%	6,15%	6,35%	6,35%	6,15%	37,50%	50,00%	50,00%
Otra								
<b>Promedio</b>							<b>49,22%</b>	<b>50,78%</b>

Fuente: Elaboración propia

D= Incumplimiento:  $(37,75 + 57,00 + 52,13 + 50) / 4 = 49,22$

C= Cumplimiento:  $(62,25 + 43,00 + 47,87 + 50) / 4 = 50,78$

### Interpretaciones:

El 50,78% reconoció la eficiencia desarrollada en actividades, específicamente los porcentajes de demanda. En cuanto a prelación de individuales porcentajes sobre el entendimiento, así como transmisión, el 62,25% correspondió a la Demanda Insatisfecha, hasta un 50% correspondió a Importaciones, hasta un 47,87% correspondió al crecimiento económico, hasta un 43,00% correspondió al Crecimiento demográfico.

El 49,22% admitió deficiencias por los mensajes en cuanto a porcentajes de la demanda. En cuanto a prelación de individuales porcentajes considerados como no entendimiento o transmisión deficiente, hasta un 57,00% correspondió al Crecimiento demográfico, hasta un 52,13% correspondió al Crecimiento

económico, hasta un 50% correspondió a las Importaciones, hasta un 37,75% correspondió a Demanda Insatisfecha.

**Resultados según Prelación correspondiente a los porcentajes respecto a causas propias de negativas calificaciones en el caso de la eficiencia por actividades que se desarrollan.**

- a) 39.5% atribuyen dificultades en el entendimiento y/o aplicación.
- b) 31.2% no lo consideran aplicable.
- c) 17.8% atribuyen ausencia de liderazgo en la aplicación.
- d) 11.5% atribuyen falta de compromiso para asumir supervisiones.

### **3.5 DESCRIPCIONES EN CUANTO A RECURSOS DESTINADOS A LA SATISFACCIÓN.**

La sub hipótesis “c” (Anexo 4), contiene cruzadas las variables (de la realidad): Recursos y la variable (del problema): Carencias, lo mismo que con las variables propias del marco referencial, como los Conceptos básicos, así como las técnicas avanzadas, se consideraron ítems del cuestionario, que permitieron tablas como las que siguen:

**Tabla 09. Resultados sobre los porcentajes de satisfacción o insatisfacción en cuanto a recursos asignados específicamente al aplicar técnicas avanzadas.**

Técnicas Avanzadas	Porcentajes sobre los porcentajes de satisfacción en cuanto a recursos asignados específicamente al aplicar técnicas avanzadas					Insatisfechos a+b+1/2c	Satisfechos 1/2c+d+e	
	a) N.S 0 a 20%	b) P.S 21 a 40%	c) R.S 41 a 60%		d) M. S 61 a 80%			e) T.S 81 a 100%
Técnica de mejora continua	31,00%	6,10%	6,25%	6,25%	6,55%	43,85%	43,35%	56,65%
Técnica de control de calidad	44,00%	13,00%	6,00%	6,00%	6,00%	25,00%	63,00%	37,00%
Benchmarking	25,00%	6,20%	9,00%	9,00%	6,00%	44,80%	40,20%	59,80%
Técnica de las 5 S	25,00%	6,25%	6,25%	6,25%	6,25%	50,00%	37,50%	62,50%
Otros								
<b>Promedio</b>							<b>46,01%</b>	<b>53,99%</b>

Fuente: Elaboración propia

N.A= No Aplica:  $(43,35 + 63 + 40,20 + 37,50) / 4 = 46,01$

A= Aplica:  $(56,65 + 37 + 59,80 + 62,50) / 4 = 53,99$

### Interpretaciones:

El 53,99% consideró hubo satisfacción respecto a los recursos que se asignaron para aplicar las avanzadas técnicas. En cuanto a la prelación de los individuales porcentajes sobre el conocimiento, un 62,50% correspondió a la Técnica 5S, hasta un 59,80% correspondió al Benchmarking, un 56,65% correspondió a las Técnicas de mejora continua y un 37,00% correspondió a la Técnica de control de calidad.

El 46,01% consideró hubo Insatisfacción respecto a los recursos que se asignaron para aplicar las avanzadas técnicas. En cuanto a prelación de individuales porcentajes respecto al no entendimiento o transmisión deficiente: un 63,00% correspondió a las Técnicas de control de calidad, un 43,35% correspondió a la Técnica de mejora continua, un 40,20% correspondió al benchmarking y un 37,50% correspondió a la Técnica 5S.

**Tabla 10. Resultados sobre los porcentajes de satisfacción o insatisfacción con los recursos para las disposiciones presupuestales**

Disposiciones presupuestales	Porcentajes de satisfacción o no satisfacción con los recursos para las disposiciones presupuestales					Insatisfecho a+b+1/2c	Satisfecho 1/2c+d+e	
	a) N.S 0 a 20%	b) P.S 21 a 40%	c) R.S 41 a 60%		d)M. S 61 a 80%			e) T.S 81 a 100%
Políticas Estatales, DS:134-2006	25,00%	6,00%	6,50%	6,50%	6,00%	50,00%	37,50%	62,50%
Financiamiento, DU:008-2017	12,30%	12,50%	6,25%	6,25%	6,25%	56,45%	31,05%	68,95%
Cofide, DU:050-2002	18,50%	6,25%	9,38%	9,38%	6,25%	50,24%	34,13%	65,87%
Intermediarios financieros DU:029- 2009	12,30%	6,25%	9,35%	9,35%	6,25%	56,50%	27,90%	72,10%
Otros								
<b>Promedio</b>							<b>32,65%</b>	<b>67,35%</b>

Fuente: Elaboración propia

NA= No aplicación:  $(37,50 + 31,05 + 34,13 + 27,90) / 4 = 32,65$

A = Aplicación:  $(62,50 + 68,95 + 65,87 + 72,10) / 4 = 67,35$

### Interpretaciones:

El 67,35% admitió la satisfacción respecto a los recursos que se asignan para las disposiciones presupuestales. En cuanto a la prelación de individuales porcentajes de conocimiento: hasta un 72,10% lo admitió en el caso de los intermediarios financieros DU:029-2009; un 68,95% en el caso del Acceso al financiamiento DU:008-2017; un 65,87% en el caso de las Funciones de COFIDE DU:050-2002 y un 62,50% en el caso de políticas estatales DS:134-2006.

El 32,65% admitió su insatisfacción sobre recursos que se asignan para las disposiciones presupuestales. En cuanto a la prelación de individuales porcentajes respecto al no entendimiento o transmisión deficiente: hasta un 37,50% admitió no satisfacción en el caso de las Políticas estatales DS:134-2006; un 34,13% correspondió a las funciones de COFIDE DU:050-2002; un 31,05% correspondió al Acceso al financiamiento DU:008-2017, un 27,90% correspondió a los intermediarios financieros DU:029-2009.

**Tabla 11. Resultados sobre los porcentajes de satisfacción o no satisfacción de recursos asignados respecto a porcentajes de demanda.**

Porcentajes de demanda	Porcentajes de satisfacción y no satisfacción de recursos asignados respecto a porcentajes de demanda					Insatisfechos a+b+1/2c	Satisfechos 1/2c+d+e	
	a) N.S 0 a 20%	b) P.S 21 a 40%	c) R.S 41 a 60%		d)M. S 61 a 80%			e) T.S 81 a 100%
Demanda Insatisfecha	18,00%	7,00%	6,25%	6,25%	7,50%	55,00%	31,25%	68,75%
Crecimiento demográfico	38,00%	6,25%	9,0%	9,0%	6,25%	31,50%	53,25%	46,75%
Crecimiento económico	38,00%	6,25%	9,0%	9,0%	6,25%	31,50%	53,25%	46,75%
Importaciones	50,00%	6,00%	6,25%	6,25%	6,50%	25,00%	62,25%	37,75%
Otra								
<b>Promedio</b>							<b>50%</b>	<b>50%</b>

Fuente: Elaboración propia

NA= No aplicación:  $(31,25 + 53,25 + 53,25 + 62,25) / 4 = 50$ .

A = Aplicación:  $(68,75 + 46,75 + 46,75 + 37,75) / 4 = 50$

#### **Interpretaciones:**

a). El 50% admitió la satisfacción respecto a los recursos que asignan a los porcentajes de demanda. En cuanto a la prelación de individuales porcentajes de conocimiento: hasta un 68,75% correspondió a demanda no satisfecha; un 46,75% a crecimiento demográfico y a crecimiento económico; un 37,75% correspondió a importaciones.

El 50% correspondió a la insatisfacción en cuanto a recursos que se asignan. En cuanto a prelación de individuales porcentajes sobre el no entendimiento o transmisión mala: un 62.25% correspondió a importaciones, un 53.25% en cuanto a crecimiento demográfico; otro 53.25 en cuanto a crecimiento económico y un 31.25% correspondió a demanda no satisfecha.

**Resultados según Prelación de porcentajes correspondientes a causas de la no satisfacción por los recursos que se asignaron.**

- a) 38% resultan difíciles de entenderse y/o aplicarse.
- b) 38% perciben un gobierno desinteresado.
- c) 16.4% asumen ausencia de integración por los involucrados.
- d) 7.6% carecen de un fuerte liderazgo capaz de obtener recursos.

**CAPÍTULO 4:**  
**ANÁLISIS DE LA ACTUAL SITUACIÓN DE LA**  
**GESTION COMERCIAL DE LAS EMPRESAS**  
**PRINCIPALES DEL RUBRO TEXTIL EN EL**  
**DISTRITO DE TRUJILLO, 2018.**

## **CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE LA ACTUAL SITUACIÓN RESPECTO A GESTION COMERCIAL POR LAS EMPRESAS PRINCIPALES DEL RUBRO TEXTIL EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2018.**

En el análisis presente se usó como referencia comparativa el sustento que encierra el marco referencial (Capítulo 2) el mismo que está presente en este informe de tesis, allí se detalla los planteamientos teóricos urgentes por los funcionarios y responsables, también se encuentran las normas y disposiciones de rigor por las condiciones del entorno al que deben adecuarse, así como las exitosas experiencias que han de aprovechar.

En este análisis de Gestión Comercial de las principales empresas textiles, tiene como partes o variables por analizar:

Responsables (A1), los Funcionarios de Instituciones de Aprobación (A2), las Normas Internas (A3), las Actividades (A4) y los Recursos (A5), con dicho orden se prioriza a las personas (funcionarios y responsables), en seguida se toma en cuenta lo hecho (actividades) por dichas personas.

Siendo el central propósito contrastar cada sub hipótesis así como la hipótesis central, el análisis se orientó al análisis de las descriptivas apreciaciones respecto a la realidad considerando el marco referencial, centrando los análisis mediante cruces oportunos, justo en cada sub hipótesis.

### **4.1 SOBRE EL ANÁLISIS EN CUANTO A LOS RESPONSABLES POR SU CONOCIMIENTO SOBRE LOS PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS.**

**Responsables**, Se trata de una variable que proviene de la realidad: A1. Resultó una variable cruzada con la sub hipótesis “d” (Anexo 4), conforme al sub numeral 1.3.2. d), allí se plantea, lo siguiente:

**Quienes son responsables con la Gestión Comercial en las empresas principales del rubro textilera en Trujillo, se consideran afectados por**



**empirismos aplicativos por desconocer o aplicar mal conceptos, además de técnicas avanzadas.**

Dicha sub hipótesis “d” es cruzada con la variable Responsables (A1) y la variable en el problema Empirismos Aplicativos (~X4) igual que con variables teóricas propias del marco referencial Conceptos Básicos (~B1) y Técnicas avanzadas (~B2).

En el capítulo 2: “Marco referencial”, de la sección (2.1), específicamente en los Planteamientos teóricos, se estableció:

Como **conceptos básicos** seleccionados son: La eficacia, las actividades, el Mercado, la Oferta y Demanda, la Gestión, la Gestión comercial, la Eficiencia, los Recursos.

En cuanto a las **técnicas avanzadas se** seleccionó: la mejora continua, control de la calidad, el benchmarking, las 5s, Justo in time, el coaching.

Tras aplicar el cuestionario a los responsables, se tabularon los datos en figuras (Capítulo 3, sobre lo descrito de la realidad).

Toda apreciación descriptiva del Capítulo 3 se retomó los resultados en torno al problema: Deficiencias (~X1), Incumplimientos (~X2), Carencias (~X3), Empirismos aplicativos (~X4) y Distorsiones (~X5) contando las causas respectivas y considerando sus porcentajes sobre desconocimiento en negativos para posteriormente interpretarse como empirismos aplicativos o calificarse como positivos interpretándose como logros que porcentualmente complementan a cada variable del problema.

Se calificó los porcentajes sobre cognición o aplicación por cada uno como positivos interpretándose en logros al coincidir con lo que se identificó y priorizó en dichas variables (Capítulo 2: “Marco Referencial”).

#### **4.1.1 Análisis respecto a la cognición de conceptos básicos en los responsables.**

En el numeral 3.1.1. del capítulo 3, se citó las descriptivas apreciaciones por los responsables en cuanto a los conceptos básicos:

**Un 80% correspondió al desconocimiento por los responsables de conceptos básicos. En cuanto a la prelación de individuales porcentajes un 95,00% correspondió a otros, un 86,70% correspondió a Actividades, un 74% correspondió a Recursos, un 74% correspondió a Eficacia y un 70,30% en cuanto a Gestión.**

Porcentajes calificados en negativo, así como su interpretación como empirismo aplicativo.

**Un 20 % correspondió al promedio de porcentajes sobre el conocimiento por los responsables sobre conceptos básicos, en cuanto a la prelación respecto a los porcentajes sobre conocimiento un 29,70% correspondió a Gestión, un 26% correspondió a Recursos, así como Eficacia, un 13,30% correspondió a Actividades y un 5,00% correspondió a otros.**

En cuanto a los porcentajes calificados en positivo interpretados como logros cognitivos

#### **4.1.2 Análisis respecto a la cognición de los responsables sobre técnicas avanzadas.**

Según el numeral 3.1.2 en el capítulo 3, se citó las descriptivas apreciaciones por los responsables en cuanto a técnicas avanzadas:

**Un 80% correspondió al promedio de porcentajes por el desconocimiento o la no aplicación de avanzadas técnicas en manos de los responsables. En cuanto a la prelación de los individuales porcentajes sobre no aplicación**

**incluyendo el desconocimiento se comprendió: un 93% correspondió a 5S, Benchmarking entre otros, un 85,35% correspondió a mejora continua y un 35,65% correspondió a Control de calidad.**

A las calificaciones negativas se les interpretó como empirismos aplicativos.

**Un 20% comprendió al promedio de porcentajes sobre el conocimiento y aplicación de avanzadas técnicas a cargo de responsables. En cuanto a la prelación de individuales porcentajes, un 64,35% correspondió al conocimiento o aplicación sobre control de calidad, un 14,65% correspondió a mejora continua y un 7% correspondió a 5S, Benchmarking y otros.**

Las calificaciones en positivo se interpretaron como logros cognitivos.

Sobre los resultados analizados según las apreciaciones desde los responsables:

a) Como intermedio de promedios de empirismo aplicativo, dado por los responsables es de 80% en relación a los dos planteamientos teóricos, de 80% en conceptos básicos, de la prelación de porcentajes integrales y en técnicas avanzadas también de un 80%. Dentro de estos conceptos básicos, se encuentra una prelación de porcentajes integrantes que son: 74% Recursos, 70.30% de gestión, 74,00% de eficacia, un 86.70% en actividades y un 95.00% que corresponde a otros. Por otro lado, dentro de las Técnicas avanzadas, la prelación de la no aplicación individual o desconocimiento es de 93% Benchmarking, 5S, 85,35% en la mejora continua, un 35,65% en control de calidad y un 93% en otras.

b) De los promedios integrados de **conocimiento** de los dos planteamientos teóricos de los responsables, la mitad es de 20%; el porcentaje integrantes de la prelación es: en conocimientos de técnicas avanzadas un 20% y el mismo porcentaje para el conocimiento de conceptos básicos, y dentro de este último, la prelación de conceptos individuales es: en gestión un 29.70%, en recursos y eficacia un 26%, en actividades un 13.30% y 5.00% en otros; por otro lado en lo

que respecta a las técnicas avanzadas la prelación es: en control de calidad un 64,35%, de mejora continua un 14,65%, un 7% en el Benchmarking, 5S y otros.

c) En cuanto a las causas de desconocimiento de unos planteamientos teóricos por los responsables, la prelación sería:

- En mi formación previa, no me las enseñaron: 45%
- No he recibido capacitación al respecto por parte de la empresa: 28%
- No puedo capacitarme, porque no dispongo de recursos: 15%
- No guarda relación con las funciones o actividades que realizo: 7%
- Otro: 5%

#### **4.2 ESTUDIO DE LOS FUNCIONARIOS DE INSTITUCIONES DE APROBACIÓN, RESPECTO A LA TRANSMISIÓN Y ENTENDIMIENTO DE MENSAJES.**

En esta investigación, funcionarios de instituciones de aprobación, A2 es una variable de la realidad, la cual ha sido cruzada en la subhipótesis “e” (ver anexo 4), 1.3.2 en el subnumeral b), en el que mediante el siguiente enunciado se plantea:

**[...] Existen distorsiones (~X5) por no transmitir o no entender mal algunas disposiciones ejecutivas (~B4), del porcentaje de oferta (~B5), de la demanda (~B6) en la aprobación de funcionarios de instituciones se presentan incumplimientos (A2). [...]**

Como se puede apreciar, la presente hipótesis “e”, atraviesa la variable: Funcionarios de instituciones de aprobación (A2) con la variable distorsiones (~X5), y también con el sustento teórico del marco referencial Disposiciones Operativas (~B4), Porcentajes de Oferta (~B5) y Porcentajes de Demanda (~B6).

Igualmente, en el capítulo 2: “Marco referencial” del capítulo 2, sección 2.2. “Marco normativo o normas que la rigen”, se consideró que: La disposición operativa dentro de las disposiciones operativas que guardan una recta relación con las empresas, se consideró seleccionar en la guía de entrevistas, algunas preguntas respecto a: La reducción de régimen, así como trámites en ventanilla única, la inspección de créditos, los montos de garantía para MYPEs. y el capital de riesgo.

Además, en el “Marco referencial” del capítulo 2, en la sección 2.3. “Del Mercado”, se consideró:

Porcentajes de Oferta:

La textilería que se encuentra en la Región La Libertad destaca por ser una empresa de calidad en los materiales que utiliza, pues, los procesos de producción son intensos en lo que respecta la mano de obra, siendo originalmente artesanal, lo cual lo lleva a tener un bajo volumen, una baja estandarización, elevados costos e informalidad al entregar los productos.

En la aplicación del instrumento encuesta, en todos los casos, se mencionaron cuatro para que confirmaran, dejándose un quinto [“otro ( )”] libre para posteriormente proponer o agregar por los funcionarios de instituciones de aprobación.

Durante la aplicación de la encuesta a los funcionarios, de obtuvieron respuestas (datos), sobre la realidad. La tabulación de estas respuestas permitió poder convertirlos en formas (en el capítulo 3, acerca de la descripción de la realidad).

Las apreciaciones que se describen en el capítulo 3 se toman nuevamente en el presente capítulo, en la cual se las calificada como negativas e interpretadas como pertenecientes a alguna de las variables del problema: Deficiencias (~X1), Incumplimientos (~X2), Carencias, (~X3), Empirismos aplicativos (~X4) y Distorsiones (~X5), añadiéndoles sus respectivas causas y a la vez calificando sus porcentajes de transmisión o entendimiento de mensajes como negativos y

luego interpretándolo como distorsión; o por el contrario, calificarla como positivas e interpretadas como logros que perfeccionan con porcentajes a cada una de las variables del problema.

Por otro lado, Se calificó los porcentajes del entendimiento o transmisión de mensajes como positivos y se les interpretó como logros, debido a que coinciden con lo priorizado e identificado para las variables que se encuentran en el “Marco referencial”: capítulo 2.

#### **4.2.1 Análisis la trasmisión y entendimiento de la disposición operativa por funcionarios de Instituciones de Aprobación.**

En el capítulo 3, numeral 3.2, tabla 01. citamos las apreciaciones de los Funcionarios de Instituciones de Aprobación con respecto a la trasmisión y entendimiento de las disposiciones operativas.

**El 57.78% de disposiciones operativas por los funcionarios de instituciones de aprobación es el promedio de porcentaje de conocimientos y la prelación de porcentajes individuales de conocimientos es: 63.50% D.S. 07-2008-TR, 60.37 ley N°30056 Fondo de garantía, 56.25% según la Ley N°26702 y 51% Ley N° 28977 de facilitación del comercio exterior.**

A los que interpretamos logros y calificamos como positivos en la trasmisión o entendimiento de mensajes.

**A la mitad de porcentaje de la trasmisión y el entendimiento de las disposiciones operativas por los funcionarios de instituciones de aprobación es de 42.22%, la prelación de porcentajes individuales de desconocimiento es 49%, según la Ley N° 28977, 43.75% Ley N° 26702, 39.63% ley N°30056 Fondo de garantía y 36.50% D.S. 07-2008-TR.**

A los que se les calificó como negativos, los interpretamos como distorsiones.

#### **4.2.2. Análisis de la transmisión y entendimiento respecto a porcentajes de oferta por parte de funcionarios de Instituciones de Aprobación.**

En el capítulo 3, numeral 3.2, tabla 02 se citó las apreciaciones que describen los funcionarios de aprobación en función a los porcentajes de oferta:

**Como promedio de porcentajes de transmisión y entendimiento de los mensajes que respectan a los porcentajes de ofertas por los funcionarios instituciones de aprobación ascendió a 55,12% y la prelación de porcentaje individual de transmisión y entendimiento es de: 56.75% en materias primas, un 56.50 en productividad, un 57,25 en consumo y 50% en producción.**

A los calificados como positivos e interpretados como logros en el entendimiento o transmisión de mensajes.

**Como promedio de porcentajes en cuanto al mal entendimiento o transferencia mala de los mensajes que respecta a los porcentajes de ofertas resultó 44,88%. En cuanto a prelación de individuales porcentajes por transmisión mala o deficiente entendimiento: un 43.50% correspondió a productividad, un 43,25% respecto a materias primas, un 42,75% en consumo y un 50% en producción.**

A los calificados como negativos e interpretados como distensiones.

#### **4.2.3 Análisis de lo que se trasmite y entiende por los porcentajes de demanda con los funcionarios de Instituciones de Aprobación.**

En el capítulo 3, numeral 3.2, tabla 03 se citó las descriptivas valoraciones de los responsables con respecto a porcentajes de demanda por los funcionarios de aprobación:

De los porcentajes tanto por concepto de entendimiento, así como transmisión, el promedio en porcentajes de demanda por parte de los funcionarios de instituciones de aprobación ascendió a 58.19%. Como prelación de individuales porcentajes en entendimiento, así como transmisión fue de: un 82% por lo de Demanda Insatisfecha, un 57% por lo de Crecimiento demográfico, un 50% por lo de Crecimiento económico y un 43.75% por lo de Importaciones.

A quienes se calificó en positivo y se interpretó como logros en cuanto a su entendimiento o transmisión de mensajes.

Como promedio porcentual respecto al no entendimiento o transmisión deficiente las cifras porcentuales de demanda por funcionarios de aprobación ascendieron a 41,81%. En cuanto a la prelación de individuales porcentajes por el no entendimiento o transmisión deficiente ascendieron a 56,25% en cuanto a Importaciones, un 50% en cuanto a Crecimiento económico, un 43% en cuanto a Crecimiento demográfico y un 18% en cuanto a Demanda Insatisfecha.

A quienes se calificó en negativos y se interpretó como distorsiones

#### **4.2.4 En cuanto a apreciaciones producto del análisis a funcionarios de instituciones de aprobación.**

Como media de los promedios integrados respecto al entendimiento y mensajes transmitidos por parte de Funcionarios de Instituciones de Aprobación ascendió **al 57,03%**, como prelación de porcentajes integrados un 58,19% comprendió a lo entendido y transmitido por los porcentajes de demanda, un 57,78% comprendió a lo entendido y transmitido sobre disposiciones operativas, un 55,12% comprendió a lo entendido y transmitido por porcentajes de ofertas; y con los porcentajes de demanda, lo de prelación que comprendió a lo entendido y transmitido en mensajes individuales fue: un 82% correspondió a demanda insatisfecha, un 57%



correspondió a crecimiento demográfico, un 50% correspondió a crecimiento económico, un 43,75% correspondió a importaciones; y con lo dispuesto en prelación por lo entendido y transmitido de mensajes individualizados fue en cuanto a Porcentaje de disposiciones operativas fue, un 63,50% fue por el D.S. 07-2008-TR, un 60,37% fue por el Fondo de garantía, un 56,25% fue por la Ley N° 26965 y un 51% por la Ley N° 26702; y respecto a la prelación de por lo entendido y transmitido sobre mensajes individualizados en cuanto a Porcentajes de Oferta: un 56,75% fue en cuanto en materias primas, un 56,50 en productividad y un 57,25 en consumo, un 50% fue en cuanto a producción.

Como media de los promedios integrados respecto a distorsiones, no entendimientos ni transmisiones de mensajes por parte de Funcionarios de Instituciones de aprobación ascendió a **42,97%**. En cuanto a prelación de porcentajes integrados fue de: un 44,88% en cuanto a distorsiones o ausencia de entendimiento, así como tampoco transmisión de los porcentajes de oferta, un 42,22% por las distorsiones o ausencia de entendimiento, así como tampoco transmisión de disposiciones operativas, un 41,81% por distorsiones o ausencia de entendimiento, así como tampoco transmisión de porcentajes de demanda. En cuanto a los porcentajes de oferta, la prelación de distorsiones o falta de entendimiento ni transmisión de individualizados mensajes ascendió a 43,50% eso en cuanto a productividad, un 42,75 en consumo y un 43,25 en materias primas, un 50% en cuanto a producción. Así como de disposiciones operativas en prelación de distorsiones o falta de entendimiento o deficiente transmisión de individualizados mensajes es 49% conforme a la Ley N° 26702, un 43.75% fue de la Ley N° 26965, un 39,63% correspondió al Fondo de garantía y un 36,50% correspondió al D.S. 07-2008-TR. Y en cuanto a porcentajes de demanda lo relacionado a prelación por las distorsiones o falta de entendimiento o transmisiones de individualizados mensajes ascendió a 56,25% en cuanto a importaciones, un 50% correspondió al crecimiento económico, un 43% correspondió al crecimiento demográfico y un 18% correspondió la demanda insatisfecha.

En cuanto a la prelación sobre porcentajes en cuanto a causas debido a las distorsiones y falta de entendimiento con los mensajes por parte de funcionarios de instituciones de aprobación resultó:

- 36.5%: consideró poca difusión de las disposiciones
- 18.75%: consideraron como difícil las aplicaciones de las disposiciones operativas.
- 18.75%: consideró ausencia de interés por los operativos.
- 26%: Otros (Tiempo).

#### **4.3 ANALISIS DEL CUMPLIMIENTO EN CUANTO A NORMAS INTERNAS**

Las Normas Internas constituye una variable proveniente de la realidad: como A3. Resultó siendo cruzada en la sub hipótesis “b” (Anexo 4), conforme al sub numeral 1.3.2., cuyo planteamiento es como sigue:

**Existen incumplimientos (~X2) respecto a las normativas internas (~A3) debido a que se incumplen ciertas disposiciones presupuestales (~B3) o finalmente disposiciones operativas (~B4), explicándose y relacionándose causalmente con ellos.**

Como puede constatarse la sub hipótesis “b”, ha cruzado variables: Normas Internas (A3), al igual que la variable del problema además de variables teóricas del marco referencial. En el capítulo 2, se consideró además las disposiciones presupuestales como: **Políticas Estatales, Acceso al Financiamiento, las Funciones de COFIDE en Gestión de Negocios MYPE, los Intermediarios Financieros y Disposiciones Complementarias.**

En el mismo capítulo 2: (Marco referencial, en la sección 2.2. en cuanto a Normas, se consideró que:

Aquellas disposiciones operativas que guardan relación directa con empresas, se estimó pertinente seleccionar y considerar en la encuesta sobre: la

**Simplificación de trámites y régimen de ventanilla única, la supervisión de créditos, los fondos de garantía para las MYPE, lo de COFIDE, el Capital de riesgo, así como la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y pequeña Empresa.**

En la totalidad de casos, en la encuesta consideró cuatro para su confirmación y un quinto libre en caso haya propuestas a las Normas Internas.

Aplicando la encuesta a las Normas Internas, se obtuvo respuestas sobre lo propio de la realidad. Lo tabulado permitió obtener figuras (Capítulo 3).

Las apreciaciones respecto al capítulo 3 se toman en cuenta en el capítulo presente, fueron calificadas en negativo e interpretadas con pertenencia a alguna variable del problema: Sea Deficiencias, los Incumplimientos, las Carencias, los Empirismos aplicativos y las Distorsiones, agregando además sus causas respectivas y quedando los porcentajes calificados respecto a lo que difieren como priorizaciones en negativo y siendo interpretados como teóricas discrepancias o al contrario siendo calificadas en positivo y asumidas como logros que porcentualmente complementan a cada variable del problema.

Se calificó los porcentajes respecto a las coincidencias en cuanto a prioridades y se interpretó en logros, ya que coinciden con lo que se identificó y priorizó para dichas variables (Capítulo 2: “Marco referencial”).

#### **4.3.1 Análisis sobre el acatamiento de normas internas en cuanto a las disposiciones presupuestales.**

En el numeral 3.3. Tabla 04 en el capítulo 3, se citó toda apreciación descriptiva por los responsables sobre normas internas consideradas en las disposiciones presupuestales.

**Como media porcentajes sobre cumplimiento de normas internas en cuanto a disposiciones presupuestales se ascendió a 53,19%. En cuanto a prelación de los individuales porcentajes sobre conocimiento fue: un 62.50% correspondió a acceso al financiamiento DU:008-2017; un 56.25%**

**correspondió a Políticas Estatales DS:134-2006; un 50% correspondió a Intermediarios financieros DU:029-2009 y un 44% correspondió a Funciones del COFIDE DU:050-2002.**

Los calificados en positivo se interpretaron en logros frente a su cumplimiento.

**Como media de porcentajes respecto a las normas internas incumplidas conforme a las disposiciones presupuestales ascendió a 46.81%. En cuanto a prelación de individuales porcentajes sobre desconocimiento fue de 56% sobre las funciones de COFIDE DU:050-2002; un 50% correspondió a Intermediarios Financieros DU:029-2009; un 43.75% correspondió a Políticas Estatales DS:134-2006; un 37.50% correspondió al Acceso al Financiamiento DU:008-2017.**

Los calificados en negativo se interpretaron en incumplimientos

#### **4.3.2 Análisis del acatamiento de normas internas contempladas en las Disposiciones Operativas.**

En el numeral 3.3. Tabla 05, propio del capítulo 3, se citó las apreciaciones que describen las normas internas conforme a las disposiciones operativas.

**Como media de porcentajes respecto a las normas internas incumplidas conforme a las disposiciones operativas ascendió a 42.06%. En cuanto a prelación de individuales porcentajes como no entendimiento o transmisión deficiente tenemos: un 50% correspondió a la Ley N°30056 Fondos de garantía, un 43.50% correspondió a la Ley N°26702, un 38% correspondió al D.S. 007 - 2008 TR y un 36.75% correspondió a la Ley N°28977 perteneciente a facilitación del comercio exterior.**

Los calificados en positivo se interpretaron en logros frente a su cumplimiento.

**Como media de porcentajes respecto a las normas internas cumplidas conforme a las disposiciones operativas ascendió a un 57.94%. En cuanto a prelación de individuales porcentajes de conocimiento: un 63,25% correspondió a la Ley N°28977, un 62% al D.S. 007 - 2008 TR, un 50% a la Ley 30056 fondo de garantía, un 56,50% correspondió a la Ley N°26702.**

Los calificados en negativo se interpretaron en logros frente a su incumplimiento

#### **4.3.3      Apreciaciones como resultado proveniente del análisis en cuanto a las normas internas y su cumplimiento.**

Como media de los promedios integrados en cuanto a cumplimiento cabal de normas internas se ascendió a **55,57%**. En prelación a porcentajes integrantes se alcanzó un 57.94% como cumplimiento cabal de las disposiciones operativas, un 53,19% en cuanto a cumplimiento cabal de disposiciones presupuestales. En las disposiciones presupuestales en cuanto a prelación de individuales cumplimientos: un 62,50% en cuanto a acceso al financiamiento Decreto de Urgencia N°008-2017; un 56,25% en cuanto a Políticas Estatales Decreto Supremo N°134-2006; un 50% en cuanto a Intermediarios financieros Decreto de Urgencia N°029-2009 y un 44% en cuanto a Funciones de COFIDE Decreto de Urgencia N°050-2002. Así también con las disposiciones operativas en la prelación de individuales cumplimientos se ascendió al 50% en cuanto a la Ley N°30056 propio de los Fondos de garantía, un 56,50% en cuanto a la Ley N° 26965, un 62% en cuanto al D.S. 007-2008 TR y un 63,25% en cuanto a la Ley N1 26702 concerniente al Capital de Riesgo.

Como media de los promedios integrados en cuanto a incumplimiento cabal de normas internas se ascendió a 44.43%. En prelación respecto a porcentajes integrantes se ascendió al 46.81% en cuanto al no cumplimiento de las disposiciones presupuestales y 42.06% como falta de cumplimiento de disposiciones operativas. En cuanto a la prelación propia del individual incumplimiento ascendió al 56% en tanto Funciones del COFIDE Decreto de Urgencia N°050-2002; un 50% en tanto Intermediarios Financieros Decreto de Urgencia N°029-2009; un 43.75% en tanto Políticas Estatales Decreto Supremo N°134-2006; un 37.50% en tanto Accesibilidad al Financiamiento Decreto de

Urgencia N°008-2017. Y en conformidad a las disposiciones operativas su prelación de individuales incumplimientos ascendió a 36,75% conforme a Ley N° 26702, 38% al D.S. 007-08 TR; 50% a la Ley N°30056 fondo de garantía, y 43,50% Ley N°26965.

c) Respecto a la prelación de los porcentajes de causa ante las normas internas incumplidas:

- 50% han difundido poco las disposiciones.
- 18.25% No conocen dichas disposiciones.
- 18.25% Dichas disposiciones son difíciles de aplicar.
- 13.50% Falta precisión a las disposiciones.

#### **4.4 ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA EN LAS ACTIVIDADES.**

La variable Actividades: A4 se cruzó con la sub hipótesis “a” (Anexo 4); según el sub numeral 1.3.2., allí se planteó el enunciado siguiente:

**Las actividades (A4) que se desarrollan en empresas del rubro textil en Trujillo, presenta deficiencias (~X1) al no conocer (~B2), o faltó adecuación al comportamiento del Porcentaje de demanda (~B6). o no aplicar bien las técnicas avanzadas o por incumplimiento de las disposiciones operativas (~B4),**

Como puede verse esta sub hipótesis “a” fue cruzada con variables como: Actividades, Deficiencias, Técnicas avanzadas, Disposiciones operativas y Porcentaje de demanda.

En el capítulo 2: “Marco referencial”, de la sección 2.1. sobre planteamientos teóricos, se consignó que allí información como: Demanda insatisfecha el crecimiento demográfico, crecimiento económico e importaciones.

#### **4.4.1 Análisis respecto a lo eficiente de las actividades aplicando Técnicas Avanzadas.**

Conforme al numeral 3.4. Tabla 06 propio del capítulo 3, se citó apreciaciones que describen actividades en función a Técnicas avanzadas.

**La media de porcentajes sobre calificaciones sobre eficiencia respecto a actividades, basadas en técnicas avanzadas hasta en un 53.90%. En prelación de los individuales porcentajes sobre lo entendido y transmitido: un 62.60% correspondió a Benchmarking, un 62.60% correspondió a las 5S, un 50% correspondió a mejora continua, un 40.39% correspondió a control de calidad.**

Se calificó en positivo y se interpretó como logro todo cumplimiento.

**La media de porcentajes sobre deficiencias en cuanto a actividades fue de 46.10%. En prelación de individuales porcentajes como no entendimiento o transmisión mala: un 59.61% correspondió a control de calidad, un 50% correspondió a mejora continua, un 37.40% correspondió a Benchmarking y 5S.**

A los calificados en negativo e interpretados como incumplimientos

#### **4.4.2 Análisis respecto a las actividades considerando las disposiciones operativas.**

Conforme al numeral 3.4, Tabla 07 propio en el capítulo 3, se citó apreciaciones que describen las actividades en función a disposiciones operativas.

**La media de porcentajes de calificaciones de eficiencia por las actividades sobre las disposiciones operativas fue de 59.15%. En cuanto a prelación de individuales porcentajes en cuanto a lo entendido y transmitido: un 63.50%**

**correspondió a Ley N°26702, un 60.37% correspondió a D.S. 007-2008-TR Supervisión de créditos, un 57.25% correspondió a la ley N°30056 Fondos de Garantías para las Mypes, un 55,50% correspondió a Ley N°28977.**

A los calificados en positivo e interpretados en logros sobre eficiencia.

**La media de porcentajes en cuanto a deficiencias con los mensajes en función a disposiciones operativas ascendió a 40.85%. En cuanto prelación de individuales porcentajes como no entendimiento o transmisión mala tenemos: un 42.75% correspondió a ley N°30056 Fondos de Garantías para las MYPES, un 44.50% correspondió a la Ley N°28977, un 39.63% correspondió a D.S. 007-2008-TR Supervisión de créditos y un 36.50% correspondió a Ley N° 26702.**

A los calificados en negativos e interpretados con deficiencias.

#### **4.4.3 Análisis de actividades basadas a los porcentajes de demanda.**

Según el numeral 3.4. Tabla 08 correspondiente al capítulo 3, se citó las apreciaciones que describen la eficiencia de actividades en torno a porcentajes de demanda.

**La media de porcentajes sobre calificaciones de eficiencia propio de actividades sobre demanda hasta en un 50.78%. En prelación de individuales porcentajes sobre entendimiento y transmisiones: un 62,25% correspondió a Demanda Insatisfecha, un 50% correspondió a Importaciones, un 47,87% correspondió al crecimiento económico, un 43% correspondió a Crecimiento demográfico.**

A los que calificamos como positivos y los interpretamos como logros en la eficiencia.

**Como promedio de porcentajes sobre deficiencias en los mensajes basados en porcentajes de demanda fue de 49.22%. En prelación de individuales porcentajes sobre la falta de entendimiento o transmisión mala: un 57%**



**correspondió a Crecimiento demográfico, un 52,13% correspondió a Crecimiento económico, un 50% correspondió a importaciones y 37.75% correspondió a Demanda Insatisfecha.**

A los calificados en negativo e interpretados como deficiencias

Apreciaciones tras resultar del análisis en cuanto a eficiencia.

La media de integrados promedios del análisis sobre eficiencias por actividades comprendió un **54.61%**. En prelación de integrantes porcentajes ascendió a 59.15% ello en disposiciones operativas, un 53.90% correspondió a Técnicas avanzadas, un 50.78% para porcentajes de demanda. En cuanto a técnicas avanzadas la prelación por el no entendimiento o transmisiones de individuales mensajes ascendió a 62,40% en cuanto a Benchmarking, un 62.40% correspondió a las 5S; un 50% correspondió a mejora continua; un 40,39% correspondió a control de calidad; en el caso de disposiciones operativas respecto a prelación sobre transmisiones de mensajes o no entendimiento de tipo individual: un 63,50% correspondió a la Ley N° 26965 art. 1 Inc. 1 Simplificación de Trámites, un 60.37% correspondió a D.S. 007-2008-TR Supervisión de créditos, un 57.25% correspondió a Fondos de Garantías para MYPE, un 55.50% correspondió a la Ley N° 26702 Capital de riesgo; en el caso de porcentajes de demanda entendida como prelación respecto a las transmisiones de mensajes o no entendimiento: un 62,25% correspondió a Demanda Insatisfecha, un 50% correspondió a Importaciones; un 47.87% correspondió al crecimiento económico, un 43% correspondió al Crecimiento demográfico.

Como media de integrados promedios sobre deficiencias de ciertas actividades fue de **45.39%**. En cuanto prelación por los porcentajes integrantes un 49.22% correspondió al incumplimiento por los porcentajes de demanda, un 46.10% comprendió en incumplimiento de Técnicas avanzadas y hasta un 40.85% consideró incumplimiento explícito en operativas disposiciones, respecto a prelación por individuales incumplimientos fue de 59.61% en cuanto a control de calidad, un 50% consideró mejora continua, un 37.40% consideró al Benchmarking así como a las 5S. y como disposiciones operativas la prelación

de individual incumplimiento: un 42.75% consideró los Fondos de Garantías para las MYPEs; un 44.50% consideró la Ley N° 26702 del Capital de riesgo; un 39.63% consideró el D.S. 007-2008-TR Supervisión de créditos y un 36.50% consideró la Ley N° 26965 y allí los porcentajes de demanda como prelación del individual cumplimiento: un 57% consideró el Crecimiento demográfico; un 52.13% consideró al Crecimiento económico, un 50% consideró las Importaciones y un 37.75% consideró la Demanda Insatisfecha.

c) Respecto a prelación de porcentajes como causales y resultantes tras el análisis de deficiencias en actividades

- 39.5% Resultan difíciles de entender y/o aplicar.
- 31.2% No pueden aplicarse.
- 17.8% Ausencia de liderazgo en aplicaciones.
- 11.5% Faltó quien asuma la supervisión.

#### **4.5 ANÁLISIS DE LOS RECURSOS**

La variable Recursos Asignados: (A5) se cruzó en la sub hipótesis “c” (Anexo 4); propio del sub numeral 1.3.2, allí se planteó lo siguiente:

**Se desconozca o aplique mal las técnicas avanzadas (~B2), o si faltara el adecuado liderazgo, inclusive la unión entre interesados en la promoción, gestión y logro de presupuestales disposiciones (~B3) o faltara adecuar la dinámica del Porcentaje de demanda (~B6), se explica y causalmente se relaciona con las carencias (~X3) de los recursos (~A5) estos permiten desarrollar a las empresas principales de Trujillo.**

Esta hipótesis “c”, ha cruzado Recursos Asignados (A5) con las Técnicas avanzadas, las Disposiciones Presupuestales así como Porcentajes de demanda. Del Marco referencial, se consignó las **técnicas Avanzadas** y Normas.

Las disposiciones presupuestales son: las **políticas estatales, el acceso al financiamiento, las funciones de COFIDE en la gestión de negocios MYPE, los intermediarios financieros y las disposiciones complementarias**

#### **4.5.1 Análisis de lo satisfechos o insatisfechos respecto a las técnicas avanzadas aplicadas con los recursos asignados**

Considerando el numeral 3.5. Tabla 09 en su capítulo 3, se citó apreciaciones que describen la superación en cuanto a los externos topes con recursos asignados considerando las presupuestales disposiciones.

**Como media de porcentajes respecto a lo satisfecho con los asignados recursos sobre aplicaciones con técnicas avanzadas fue 53.99%. En prelación de los individuales porcentajes por no conocimiento se alcanzó: un 62.5% correspondió a 5S, un 59.80% correspondió a Benchmarking, un 56.65% correspondió a mejora continua y un 37% correspondió a control de calidad.**

A los calificados en positivos y se les interpretó como logros en cuanto a la satisfacción

**Como media de porcentajes sobre insatisfechos por los asignados recursos fue de 46.01%. En cuanto a prelación de individuales porcentajes por el no entendimiento o transmisión mala: un 63% correspondió a control de calidad, un 43.35% correspondió a mejora continua, un 40.20% correspondió a benchmarking, un 37.50% correspondió a las 5S.**

A los calificados en negativo e interpretados en condición de carencias.

#### **4.5.2 Análisis de lo satisfechos o insatisfechos respecto a recursos que se han asignado conforme a Disposiciones Presupuestales.**

Conforme al numeral 3.5. Tabla 10 propio del capítulo 3, se obtuvo:

**Como media de porcentajes por las calificaciones de satisfechos con recursos asignados en conformidad a presupuestales disposiciones ascendió a 67.35%. En prelación de individuales porcentajes por su**

**conocimiento: un 72.10% correspondió a los intermediarios financieros DU:029-2009; un 68.95% correspondió al Acceso al financiamiento DU:008-2017; un 65.87% correspondió a las Funciones propias de COFIDE DU:050-2002 y un 62.50% correspondió a las Políticas estatales DS:134-2006.**

Se calificó como positivo e interpretó como logro en cuanto a satisfacción  
**Como media de porcentajes por insatisfechos en cuanto a asignados recursos fue de 32.65%. En prelación de individuales porcentajes del no entendimiento o transmisión mala: un 37,50% correspondió a Políticas estatales DS:134-2006; un 34.13% correspondió a Funciones de COFIDE DU:029-2002; un 31.05% correspondió al Acceso al financiamiento DU:008-2017; un 27.90% correspondió a intermediarios financieros DU:029-2009.**

A los que calificados en negativo y fueron interpretados con carencias.

#### **4.5.3 Análisis de satisfechos o insatisfechos en cuanto a asignados recursos según porcentajes de demanda.**

**Como media de porcentajes de calificaciones sobre los satisfechos con los asignados recursos en cuanto a porcentajes de demanda ascendió a 50%. Como prelación de individuales porcentajes por conocimiento: un 68.75% correspondió a demanda insatisfecha, un 46.75% correspondió a Crecimiento demográfico, un 46.75% correspondió a Crecimiento Económico, un 37.75% correspondió a Importaciones.**

A los que calificados en positivo y fueron interpretados como satisfechos en logros.

**Como media de porcentajes de satisfacción respecto a los asignados recursos ascendió a 50%. En cuanto a prelación de individuales porcentajes como no entendimiento o transmisión mala: un 62.25% correspondió a Importaciones, un 53.25% correspondió al crecimiento demográfico, un 53.25% correspondió al Crecimiento económico y un 31.25% correspondió a demanda Insatisfecha.**

A los que calificamos como negativos y se interpreta como carencias.

#### **4.5.4      Apreciaciones como resultado de analizar lo que se satisfizo y no satisfizo con los recursos asignados.**

La media de promedios en satisfacción por los asignados recursos ascendió a **57.11%**. Como prelación por los integrantes porcentajes se ascendió a 67.35% por cumplir las disposiciones presupuestales, un 53.99% correspondió al cabal cumplimiento con las técnicas avanzadas, un 50% consideró cumplido los porcentajes respecto a demanda; en cuanto a la satisfacción por los asignados recursos conforme a la prelación por el individual cumplimiento de avanzadas técnicas comprendió: un 62.50% comprendió a las 5S; un 59.80% correspondió a Benchmarking; un 56.65% correspondió a mejora continua, un 37% correspondió a control de calidad. Conforme a disposiciones presupuestales un 72.10%, correspondió a intermediarios financieros Decreto de Urgencia N°029-2009; un 68.95% correspondió al acceso a financiamientos Decreto de Urgencia N°008-2017; un 65.87% correspondió a las funciones de COFIDE Decreto de Urgencia N°050-2002; un 62.50% correspondió a Políticas estatales Decreto Supremo N°134-2006 y con los porcentajes por la demanda fue de 68.75% como demanda insatisfecha; un 46.75% correspondió al Crecimiento demográfico; un 46.75% correspondió al Crecimiento Económico y el restante 37.75% correspondió a Importaciones.

La media de promedio integrado como insatisfechos o carentes de satisfacción por los asignados recursos ascendió a **42.89%**. Como prelación en cuanto a porcentajes integrantes ascendió a 50% como incumplimiento de porcentajes respecto a la demanda, un 46.01% consideró incumplido lo de avanzadas técnicas, un 32.65% consideró incumplido lo propio a disposiciones en el presupuesto. En cuanto porcentaje la prelación de individual incumplimiento con las avanzadas técnicas fue del 63% así como lo del control de calidad, un 43.35% correspondió a mejora continua, un 40.20% correspondió a benchmarking, hasta un 37.50% correspondió a las 5S; a su vez en disposiciones presupuestales

concerniente a la prelación de individual incumplimiento ascendió a 37.50% en políticas estatales Decreto Supremo N°134-2006; un 34,13% correspondió a COFIDE Decreto de Urgencia N°050-2002; un 31.05% correspondió al acceso al financiamiento Decreto de Urgencia N°008-2017; un 27,90% correspondió a los intermediarios financieros Decreto de Urgencia N°029-2009; a su vez se extiende a los porcentajes sobre demanda cuya prelación comprende el individual incumplimiento: un 62.25% correspondió a las Importaciones, un 53.25% correspondió al demográfico crecimiento, un 53.25% correspondió al crecimiento económico y un 31.25% fue por la Insatisfecha demanda.

c) Resultantes apreciaciones tras analizar lo que se satisfizo y no se satisfizo con los recursos asignados.

- *38% Resulta complicado de entenderse y/o aplicarse.*
- *38% Falta interés en el gobierno.*
- *16.4% Falta integración o unidad con los interesados.*
- *7.6% Faltó fuerte liderazgo orientado a la obtención de recursos.*

# **CAPITULO 5: CONCLUSIONES**

## **5.2. CONCLUSIONES PARCIALES**

### **5.2.1. Conclusión parcial 1**

En el presente Trabajo Tras contrastar la sub hipótesis “d” se concluyó en que la gestión de las principales empresas comercializadoras del ramo textil del distrito de Trujillo, específicamente solo un 20%; posee logros en conocimientos . La prelación (porcentajes integrantes), ascendió al 20% sobre conocimientos básicos, un 20% conoce sobre técnicas avanzadas como herramientas de gestión, un 29.70% sobre gestión, un 26% respecto a recursos y su eficacia, un 13.30% domina las actividades, un 5% otros. Respecto a técnicas avanzadas la prelación ascendió hasta un 64.35% en cuanto a control de calidad, un 14.65% en mejora continua y un 7% conoce sobre Benchmarking y 5S.

### **5.2.2. Conclusión parcial 2**

Asimismo Tras contrastar la sub hipótesis “e” se concluyó en que la gestión de las principales empresas comercializadoras del ramo textil del distrito de Trujillo, hasta un 57.03% entienden o transmiten bien los mensajes, un 58.19% consideró hay prelación respecto a al entendimiento así como y transmisión (porcentajes de demanda), un 57,78% en entendimiento y transmisión de las disposiciones operativas y 55.12% entienden o transmite claramente sus Porcentajes de Oferta, asimismo valora la prelación sobre entendimiento así como transmisión de individuales mensajes.

### **5.2.3. Conclusión parcial 3**

Tras contrastar la sub hipótesis “b” se concluyó en que la Gestión comercial de las empresas principales en el rubro textil en la ciudad de Trujillo, un 55.57% reconocen estar afectados con una media de promedios, hasta un 57.94% consideran la prelación respecto a porcentajes integrantes como cumplimiento



conforme a las disposiciones operativas, un 53.19% cumple las disposiciones presupuestales. En ella lo concerniente a la prelación de cumplimientos se tuvo: hasta un 62.50% accedió al financiamiento, un 56,25% accedió a Políticas Estatales, un 50% contó con Intermediarios financieros y hasta un 44% consideró contar con COFIDE. En el caso de disposiciones operativas, se consideró como prelación: hasta un 50% consideró la Ley N°30056 (Fondos de garantía), un 56.50% contó con la Ley N°26702, un 62% contó con el D.S. 007 - 2008 TR y un 63.25% contó con la Ley N°28977 (facilitación del comercio exterior).

#### **5.2.4. Conclusión parcial 4**

Tras contrastar la sub hipótesis “a” se concluyó en que la Gestión comercial de las empresas principales en el rubro textil en la ciudad de Trujillo, un 54.61% reconocen estar afectados con una media de promedios, en cuanto a la prelación por porcentajes integrantes respecto a disposiciones operativas este fue reconocido por el 59.15%, un 53.90% tuvo en cuenta las Técnicas avanzadas, un 50.78% consideró los Porcentajes de demanda. En cuanto a técnicas avanzadas, la prelación por lo concerniente al desentendimiento, así como transmisión de individuales mensajes: un 62.60% correspondió a Benchmarking, un 62.60% correspondió a las 5S, un 50% a la mejora continua, un 40.39% correspondió a control de calidad. En disposiciones operativas respecto a prelación considerando el desentendimiento o transmisión de individuales mensajes: un 63.50% correspondió a la Ley N° 26702, un 60.37% correspondió al D.S. 007-2008-TR (Supervisión de créditos), un 57.25% correspondió a Fondos de Garantías para las MYPES y 55.50% correspondió a la Ley 28977.

#### **5.2.5. Conclusión parcial 5**

Tras contrastar la sub hipótesis “c” se concluyó en que la Gestión comercial de las empresas principales en el rubro textil en la ciudad de Trujillo, en cuanto a prelación por los integrantes porcentajes se ascendió a 67.35% por cumplir las

presupuestales disposiciones, un 53.99% correspondió al cabal cumplimiento con las técnicas avanzadas, un 50% consideró cumplido los porcentajes respecto a demanda, en cuanto a la satisfacción por los recursos asignados conforme a la prelación por el individual cumplimiento de avanzadas técnicas comprendió: un 62.50% comprendió a las 5S; un 59.80% correspondió a Benchmarking; un 56.65% correspondió a mejora continua, un 37% correspondió a control de calidad. Conforme a disposiciones presupuestales, un 72.10%, correspondió a intermediarios financieros Decreto de Urgencia N°029-2009; un 68.95% correspondió al acceso a financiamientos Decreto de Urgencia N°008-2017; un 65.87% correspondió a las funciones de COFIDE Decreto de Urgencia N°050-2002; un 62.50% correspondió a Políticas estatales Decreto Supremo N°134-2006. Con los porcentajes por la demanda fue de 68.75% como demanda insatisfecha; un 46.75% correspondió al Crecimiento demográfico; un 46.75% correspondió al Crecimiento Económico y el restante 37.75% correspondió a Importaciones.

### **5.3. CONCLUSIÓN GENERAL**

Tras contrastar las sub hipótesis “d”, “e”, “b”, “a” y “c”.En promedio, las contrastaciones hechas de las mismas, lo que permitió establecer lo negativo del problema con un 52.10% de la hipótesis global conforme resulta del promedio de las distorsiones, los empirismos aplicativos, las deficiencias, los incumplimientos y carencias. A su vez, un 47.90% relacionado con sus logros.

<b>HIPÓTESIS GLOBAL</b>			
	Subhipótesis	( Lo negativo relacionado con las variables del Problema)	(lo positivo relacionado con los logros)
<b>4</b>	a	45.39% Deficiencia	54.61 % Eficiencia
<b>3</b>	b	44.44 % Incumplimiento	55.57 % Cumplimiento
<b>5</b>	c	42.89 % Carencia	57.11 % Satisfacción
<b>1</b>	d	80% Empirismos Aplicativos	20% Conocimientos
<b>2</b>	e	47.78 % Distorsiones	52.22 % Buen entendimiento o Transmisión de Mensajes
	Hipótesis global	52.10%	47.90%

# **CAPÍTULO 6: RECOMENDACIONES**

## 6.1 RECOMENDACIONES PARCIALES

### **Recomendación 01**

Implementar programas concertados del ESTADO PERUANO con Instituciones Privadas para Fomentar el conocimiento de conceptos básicos que ayudarán a las Gerentes a tomar decisiones que ayuden a la mejoría de la Gestión Comercial de las empresas Textiles en el Distrito de Trujillo.

Es importante reconocer que en los países con mayor competitividad y crecimiento es donde se le da importancia debida a la Implementación en las capacitaciones y/o talleres y tomar como modelos exitosos a las empresas que aplicaron dichas herramientas para una buena gestión en las principales empresas comercializadoras ; es por ello que debe de aplicarse estos modelos de éxito en la Ciudad de Trujillo y estos a su vez puedan compartir sus conocimientos con entes del mismo rubro que a su vez conllevará a una productividad empresarial y llegar a ser más competitivo.

### **Recomendación 02**

También la intervención de los **Gobiernos Locales** para la Implementación de auditorías administrativas para asegurar y formalizar a través de documentos oficiales en sus directivas, los procesos claramente establecidos y que los mensajes sean transmitidos y entendidos correctamente .Es importante que las Disposiciones Operativas Estatales sean claras y de manera particular las empresas textiles cuenten con un Manual de Procesos, Manual de Funciones y Reglamentos Internos de Trabajo.

### **Recomendación 03**

Capacitar al Personal responsable de dirigir a las empresas Textiles con cursos impartidos por **Instituciones Gubernamentales** con el fin de aprovechar los programas de acceso a financiamiento, ONGs y de instituciones como COFIDE; asimismo estar informados de las leyes que favorece a los empresarios en el tema Fiscal como De Gestión.

También tener dentro del POI establecer presupuestos dirigidos a capacitación.

**Recomendación 04:**

Es importante la aplicación de Técnicas avanzadas para ser más competitivo, cabe señalar que los responsables de las empresas comercializadoras en el rubro textil deben de tener claro la aplicación de Temas relacionados a las Disposiciones Operativas dados por el **Gobierno Regional o Nacional** .Por eso se recomienda en programas de capacitación que brinden este tipo de información vital para los Gerentes de Empresas.

**Recomendación 05:**

Con el fin de hacerle frente a las Carencias ante los recursos asignados es importante identificar cual sería el cuello de Botella de la empresa. Luego incidir en realizar estudios de Factibilidad con el propósito de generar competitividad y hacerle frente a nuestras debilidades. Para minimizar nuestras carencias es importante aplicar las Técnicas avanzadas que ayudan a beneficiar a las empresas, asegurando la rentabilidad e innovación tecnológica. Asimismo el estado debe de identificar Las carencias de los Recursos más significativos para motivar al Crecimiento Regional y al desarrollo.

**CAPITULO 7:**  
**BIBLIOGRAFIA, ANEXOS Y PROPUESTA**

## 7.1. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.

- Caballero, Alejandro E. Metodología integral innovadora para planes y tesis. La metodología de como formularlos .1 ed. México: Cengage Learning de National Geographic,2014 pp.
- Caballero, Alejandro. Metodología integral innovadora para planes y tesis. México.Editorial CENGAGE Learning, 2013, pág. 123.
- Camarago Hernandez, David F.Funcionario. Públicos Evolución y Prospectiva. Colombia: B – EUMED,2005, pág 4
- Casado, alcalde, Belén. Manual coaching, Editorial CEP, S.L., 2010.- Consultado 18-10-2018.
- Luis Miguel Manene. Mercado, tipos, estrategias y segmentación. España: sitio web, 2012
- Estrategias de Internacionalización para la exportación de textiles de la empresa “Calzados Paredes SAC al País de Chile durante el Periodo 2014-2019 – Trujillo. Universidad Privada del Norte, 2014 pág. 15
- González Medina, Juan Carlos. La verdad sobre eficiencia, eficacia y efectividad. Argentina: El Cid Editor | apuntes, 2009. Pág. 8
- González, Carlos. Conceptos generales de calidad total, El Cid Editor | apuntes, 2009.- control de calidad, pág. 11 - Consultado 18-10-2018.
- González, Carlos. Conceptos generales de calidad total, El Cid Editor | apuntes, 2009.- Benchmarking pág. 14 - Consultado 18-10-2018.
- Gullo, Javier, and Nardulli, Juan Pablo. Gestión organizacional. Argentina: Editorial Maipue, 2015. Pag 36
- <http://pe.fashionnetwork.com/news/Cae-la-importacion-textil-en-Peru,899708.html#.W6rY5mhKjIU>



- Fuente, S., Mario de la, and C., Cristián Muñoz. Ventaja competitiva: ¿actividades o recursos?, Red Panorama Socioeconómico, 2005.- Consultado 10-05-2018.
- <http://old.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestioncomercial.htm>
- Héctor Vargas Rodríguez – Manual de implementación del programa 5s - Consultado 18-10-2018.
- Lefcovich, Mauricio León. Just in time: en la búsqueda de la ventaja competitiva, El Cid Editor | apuntes, 2009. – Consultado 18-10-2018.
- <https://gestion.pe/economia/exportadores-textiles-ven-luz-final-tunel-232650> - Consultado 26-06-2018.
- Lozano, A. Presupuestos Argentina: El Cid Editor, 2009, Pag.6
- Miquel Peris, Salvador; Parra Guerrero, Francisca; L. hermie, Christian y Miquel Romero, José. Distribución Comercial. 6ta. Ed. Madrid: ESIC Editorial, 2008.Pag. 394.
- Ortega y Gasset, J. Meditación de la técnica y otros ensayos sobre ciencia y filosofía; Alianza, Madrid;1982. Pag. 158.
- Porcentaje de Oferta. <http://www.economia.ws/oferta-y-demanda.php> - Consultado 10-05-2018.
- Recursos - Sánchez, Delgado, Maricela. Administración 1 (2a. ed.), Grupo Editorial Patria, 2015 -Consultado 18-10-2018.
- Responsable. <https://www.definicionabc.com/general/responsable.php> - Consultado 10-05-2018
- Silvestre Méndez Morales. Fundamentos de economía: 5ta edición 2009
- Tesis Planeamiento Estratégico para el Sector Textil. Lima. 2017 pág.154.
- Tesis Planeamiento estratégico del sector textil exportador del Perú. Lima. 2003, pág. 418.

- Tesis RELACIÓN Existente entre la gestión de la innovación y la capacidad competitiva de la micro, pequeña, mediana y gran industria del sector confección de las ciudades de Pereira y Dosquebradas. Colombia. 2013, p. 153.

### **7.2.1 ANEXOS DEL PLAN.**

7.2.1.1 Anexo 1: Identificación de la problemática, priorización provisional, selección e integración de las partes o variables del problema.

7.2.1.2. Anexo 2: Identificación del número de partes y relación de cada una de las partes del problema con un criterio de identificación y su fórmula.

7.2.1.3. Anexo 3: Priorización definitiva de las partes o variables del problema relacionados con los criterios de identificación y sus fórmulas.

7.2.1.4. Anexo 4: Matriz para plantear la subhipotesis y la hipótesis global

7.2.1.5 Anexo 5: El menú de técnicas, instrumentos, informantes o fuentes y sus principales ventajas y desventajas.

7.2.1.6 Anexo 6: Matriz para la selección de técnicas, instrumentos, informantes o fuentes y variables a las que se aplica cada instrumento

7.2.1.7 Anexo 7: Matriz de consistencia de todo el plan, que comprende: problema, realidad, marco referencial, objetivos, hipótesis, técnicas y sus correspondientes variables, elementos, partes, subhipotesis o instrumentos.

# **ANEXOS**

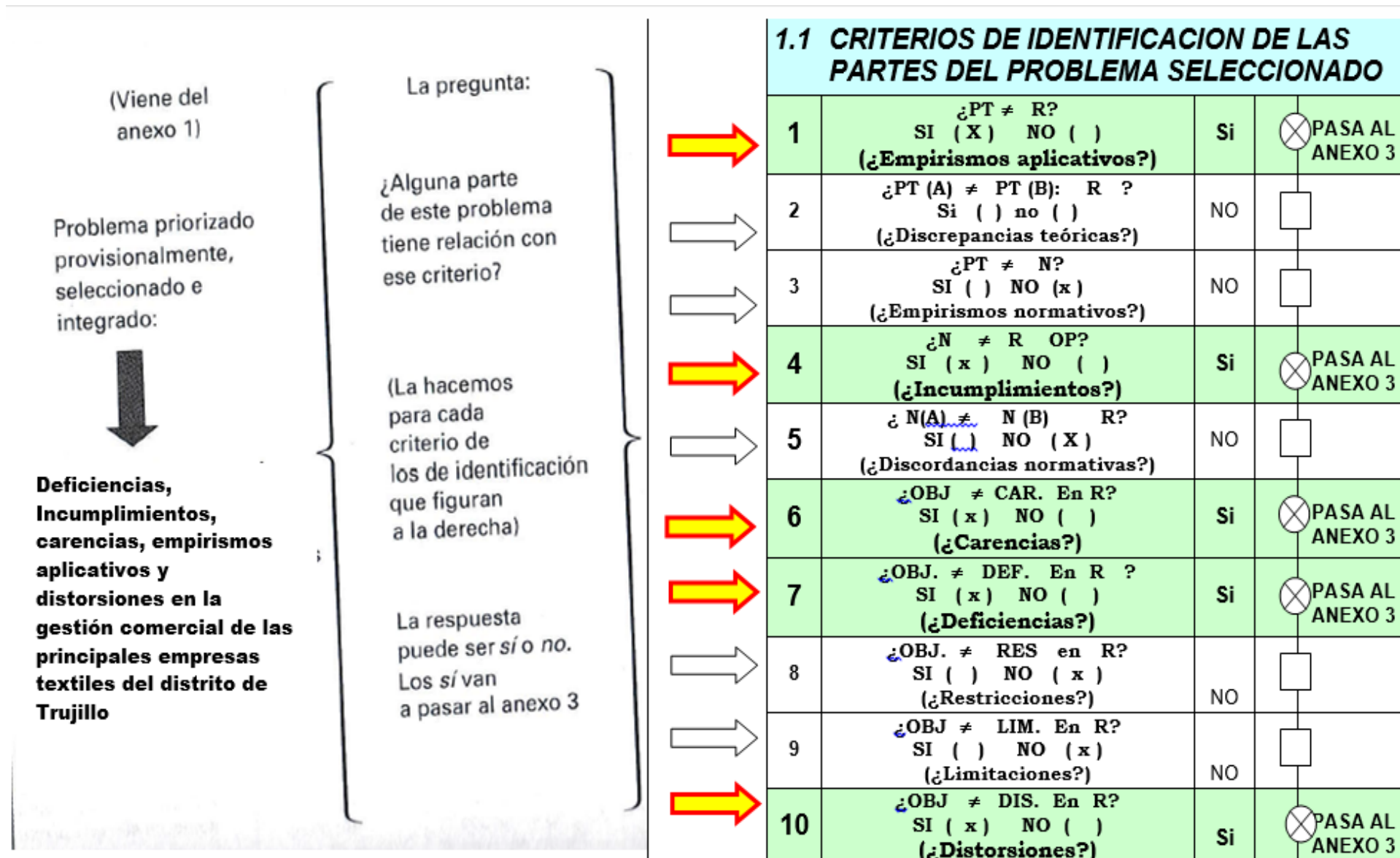
## ANEXO 1

Identificación de la Problemática ,priorización provisional, selección e integración del problema							
PROBLEMÁ  Problemática de la Gestión Comercial de las principales Empresas textiles del distrito de Trujillo	CRITERIOS DE PRIORIZACION-SELECCION					Total, de criterios con si: Superados por cada problema	Prioridad provisional: de mayor a menor y en caso de empate de arriba a abajo
	a) Este problema tiene partes aún no solucionadas	b) El investigador tiene acceso a los datos	c) Su solución contribuiría o facilitaría la solución de otros problemas	d) Afecta de forma negativa la imagen de las Empresas textil	e) Su solución interesa a la Industria textil y las empresas textiles del distrito de Trujillo		
a) Deficiencias en la Uso de herramientas de Gestión Empresarial	Si	Si	Si	Si	Si	5	1 Si
b) Incumplimientos de las normas Técnicas de prevención para la calidad del producto	Si	Si	Si	Si	Si	5	2 Si
c) Limitaciones en los sistemas de Distribución de los productos	Si	Si	Si	No	No	3	13 No
d) Carencias de planes anuales de mercadeo para posicionar marcas en el mercado local	Si	SI	Si	SI	Si	5	3 Si
e) Carencias de manuales de procedimientos.	Si	No	Si	Si	Si	4	5 No
f) Deficiencias en la actualización de diseños y moda en la producción del textil	Si	Si	Si	No	Si	4	6 No
g) Carencias de estrategias definidas para la comercialización del textil	Si	No	NO	SI	Si	3	14 No
h) Distorsiones en el cumplimiento de funciones y Actividades de comercialización del textil	Si	Si	No	Si	Si	4	7 Si
i) Incumplimientos de los Empresarios del textil en la formalización de sus Empresas	Si	Si	No	Si	Si	4	8 No
j) Carencias de programas de capacitación al personal.	Si	NO	Si	SI	Si	4	9 No
k) Empirismos normativos respecto a la gestión comercial de las empresas del textil	Si	Si	No	Si	Si	4	10 No
l) Deficiencias en el cumplimiento de entrega del producto	Si	NO	Si	Si	Si	4	11 No
m) Discrepancias en los criterios de la aplicación de los precios del producto	Si	No	Si	Si	Si	4	12 No
n) Distorsiones en el manejo del precio, promoción, plaza y distribución del textil	Si	Si	No	No	Si	3	15 No
o) Empirismos aplicativos en la gestión comercial de la industria del textil	Si	SI	Si	SI	Si	5	4 Si

<b>Deficiencias, Incumplimientos, carencias, empirismos aplicativos y distorsiones en la gestión comercial de las principales empresas textiles del distrito de Trujillo</b>		Problema provisionalmente priorizado, seleccionado e integrado		Pase al anexo 3
--	--	--	--	-----------------

## ANEXO 2: IDENTIFICACION DE LA PROBLEMÁTICA, PRIORIZACION PROVISIONAL, SELECCIÓN E INTEGRACION DEL PROBLEMA



Nota 1 : Las partes relacionadas con criterio si , pasan a la nota 3

Nota 2 : Esta relación , además de confirmar el numero de partes del problema , permite relacionar cada parte del mismo con un criterio de identificación y su formula

### ANEXO 3: PRIORIZACIÓN DEFINITIVA DE LAS PARTES Y VARIABLES DEL PROBLEMA Y NOMBRE DEL PROBLEMA

RELACIONADAS CON LOS CRITERIOS DE PRIORIZACION Y SUS FORMULAS QUE USARAN EN LA FORMACION INTERROGATIVA)

CRITERIOS DE IDENTIFICACIÓN RELACIONADOS CON LAS PARTES DEL PROBLEMA	CRITERIOS DE SELECCION USADOS COMO CRITERIOS DE PRIORIZACION					Suma de prioridades parcial por cada parte del problema	Prioridades definitivas de las partes del problema de menor a mayor (Priorización olímpica)
	a) Este problema tiene partes aún no seleccionadas	b) El investigador tiene acceso a los datos	c) Su solución contribuiría o facilitaría la solución de otros problemas	d) Afecta de forma negativa la imagen de las Empresas textiles	e) Su solución interesa a la Industria del textil y las empresas textiles del distrito de Trujillo		
(1) ¿PT ≠ R? Empirismos aplicativos	4	4	5	2	1	16	4 Empirismos aplicativos
(4) ¿N ≠ R? Incumplimientos	2	2	3	5	2	14	2 Incumplimientos
(6) ¿N ≠ R? Carencias	3	2	3	2	5	15	3 Carencias
(7) Obj. ≠ Def. R Deficiencias	1	1	1	1	3	7	1 Deficiencias
(10) Obj. ≠ Def. R Distorsiones	5	5	4	5	4	23	5 Distorsiones

Esta priorización definitiva ( olímpica) de sus partes permite establecer que el problema en que se centrara la investigación ( que fue ya priorizado provisoriamente, seleccionado, integrado en sus partes ); es la que denominaremos **Deficiencias, Incumplimientos, carencias, empirismos aplicativos y distorsiones en la Gestión comercial de las principales empresas textiles del distrito de Trujillo**

( con el que iniciaremos el Numeral 1. **PROBLEMA** de la Redacción del Plan

ANEXO 4

	Factor ~X = El Problema	Factor A = La Realidad	Factor ~B = Marco Referencial						FÓRMULAS DE LAS SUBHIPÓTESIS	
	Deficiencias, incumplimientos, carencias, empirismos aplicativos y distorsiones	Situación actual de la Gestión Comercial de las principales Empresas textiles de Distrito de Trujillo 2018	Planteamientos Teóricos		Normas		Mercado			
			~B1	~B2	~B3	~B4	~B5	~B6		
			Conceptos Básicos	Técnicas Avanzadas	Disposiciones Presupuestales	Disposiciones Operativas	Porcentaje de Oferta	Porcentaje de Demanda		
a	~X1 Deficiencias	A4 Actividades		X		X		X	~X1;A4; ~B2; ~B4, ~B6	A
b	~X2 Incumplimientos	A3 Normas Internas			X	X			~X2;A3; ~B3; ~B4	B
c	~X3 Carencias	A5 Recursos		X	X			X	~X3;A5; ~B2; ~B3; ~B6	C
d	~X4 Empirismos Aplicativos	A1 Responsables	X	X					~X4;A1; ~B1; ~B2	D
e	~X5 Distorsiones	A2 Funcionarios de Instituciones de Aprobación				X	X	X	~X5;A2; ~B4; ~B5; ~B6	E
		Total cruces por cada variable de ~B	1	3	2	3	1	3		
		Total de Cruces por cada Subfactor de ~B	4		5		4			
		Prioridades de los Subfactores de ~B	2		1		3			

## **ANEXO : 5**

**Técnicas, Instrumentos, informantes o fuentes y sus principales ventajas y desventajas.**

<b>Técnicas</b>	<b>Instrumentos</b>	<b>Informantes o fuentes</b>	<b>Principales Ventajas</b>	<b>Principales desventajas</b>
Análisis Documental	Fichas(precisar el tipo :textual, resumen ,etc.	Fuentes: Precisas	Muy objetiva. Puede constituir evidencia	Aplicación limitada a fuentes documentales
Encuesta	Cuestionario	Informantes: Terceras personas ,numerosas	Aplicable a gran número de informantes, sobre gran número de datos	Poca profundidad
Entrevista	Guía de Entrevista	Informantes: Terceras personas especiales, muy pocas	Permite profundizar los aspectos interesantes	Difícil y costosa Solo aplicable a un número de informantes importantes
Grupos de Enfoque	Guía de Entrevistas(varias)	Grupo de Especialistas o representantes de un nicho de mercado	Es la que nos permite profundizar más.	Difícil y costosa, requiere repetirse varias veces
Observación de Campo	Guía de Observación de Campo	Informante: Primera Persona, el propio Investigador	Contacto Directo del Investigador con la realidad	Aplicación limitada a aspectos fijos o repetitivos



**ANEXO N° 6 : MATRIZ PARA LA SELECCIÓN DE LAS TÉCNICAS, INSTRUMENTOS E INFORMANTES O FUENTES PARA RECOLECTAR DATOS**

FÓRMULAS DE LAS SUB HIPÓTESIS	NOMBRE DE LAS VARIABLES CONSIDERADAS EN CADA FÓRMULA(SOLO LOS DE A Y B Y SIN REPETICIÓN)	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN	INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN	INFORMANTE O FUENTE QUE CORRESPONDE AL INSTRUMENTO DE CADA TÉCNICA
a) ~X1;A4; ~B2; ~B4; ~B6	A4 = Actividades	Entrevista.	Guía de Entrevista	Informante: Gerentes de Empresas Textiles
	~B2= Técnicas avanzadas	Análisis Documental.	Fichas Resumen	Fuentes: Libros textos -Internet
	~B4 = Disposiciones operativas	Análisis Documental.	Fichas Textuales.	Fuentes: Libros textos -Internet
	~B6= Porcentaje de Demanda	Análisis Documental.	Fichas Textuales.	Fuentes: Libros textos -Internet
b) ~X2;A3; ~B3; ~B4	A3 = Normas Internas	Entrevista.	Guía de Entrevista.	Informante: Responsables
	~B3 = Disposiciones Presupuestales	Análisis Documental.	Fichas Textuales	Fuentes: Documentos Internos
c) ~X3;A5; ~B2; ~B3; ~B6	A5 = Recursos	Entrevista.	Guía de Entrevista.	Informante: Responsables de las empresas
d) ~X4;A1; ~B1; ~B2	A1 = Responsables	Entrevista	Guía de Entrevista	Informante: Responsables de las empresas
	~B1 = Conceptos Básicos	Análisis Documental	Fichas Textuales	Fuentes: Libros-Internet
e) ~X5;A2; ~B4;~B5;~B6	A2 = Funcionarios de Instituciones de Aprobación	Entrevista.	Guía de Entrevista.	Informantes: Funcionarios
	~B5 = Porcentaje de Oferta	Análisis Documental.	Fichas Textuales.	Fuentes: Internet-Documentos Oficiales

**ANEXO Nº 7 MATRIZ DE CONSISTENCIA**

**TITULO: LA GESTION COMERCIAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TEXTILES DEL DISTRITO DE TRUJILLO (2018).**

FACTOR - X = PROBLEMA	FACTOR A = REALIDAD	FACTOR ~B = MARCO REFERENCIAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GLOBAL	TÉCNICAS DE RECOLECCION
Deficiencias, incumplimientos, carencias, empirismos aplicativos y distorsiones.	Situación actual de la Gestión Comercial de las principales empresas Textiles del Distrito de Trujillo 2018.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Planteamientos Teóricos</li> <li>b) Normas</li> <li>c) Mercado</li> </ul>	<p>Analizar la gestión de las principales empresas comercializadoras del ramo textil del distrito de Trujillo en el año 2018, basándose en un Marco Referencial integrador en sus planteamientos teóricos, relacionados directamente con la gestión comercial solo de empresas textiles; Normas y Mercado; a través de una investigación aplicada, explicativa - causal incluyendo un tipo de análisis mixto: cualitativo predominantemente aunque siempre en lo posible con cuantitativas precisiones; cuyo propósito es la identificación de causas respecto a prioritarias variables sobre el problema, obteniéndose así una premisa para la formulación de recomendaciones con fines de mejora en la gestión comercial para empresas del rubro textil en el distrito de Trujillo.</p>	<p>Existen empirismos aplicativos, deficiencias, carencias, incumplimientos y distorsiones (~X) en la gestión comercial de las destacadas empresas en el rubro textil en Trujillo (A) que perjudican el funcionamiento del área comercial en este tipo de empresas; debido al incumplimiento de ciertas disposiciones en cuanto a las necesarias normas para el logro de los objetivos; inclusive por el desconocimiento o defectuosa aplicación de determinados planteamientos teóricos relacionados a este tipo de empresas, inclusive por el desconocimiento de la dinámica del mercado en el distrito de Trujillo (~B).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Entrevista.</li> <li>b) Análisis Documental.</li> </ul>

<p><b>~X, Variables del problema:</b></p> <p>-X1 Deficiencias</p>	<p><b>VARIABLES DE LA REALIDAD:</b></p> <p>A1 Responsables</p>	<p><b>VARIABLES DEL MARCO REFERENCIAL:</b></p> <p>-B1 = Conceptos básicos</p> <p>-B2 = Técnicas avanzadas</p> <p>-B3 = Disposiciones Presupuestarias</p> <p>-B4 = Disposiciones Operativas.</p> <p>-B5 = Porcentajes de Oferta.</p> <p>-B6 = Porcentajes de Demanda.</p>	<p><b>Objetivos específicos:</b></p> <p>a) Seleccionar y presentar en forma resumida los planteamientos teóricos, directamente con la gestiones comerciales de las empresas del rubro textil, tales como: Conceptos básicos (~B1) y Técnicas avanzadas (~B2), Normas tales como: Disposiciones Presupuestales (~B3) además de Disposiciones Operativas (~B4); aspectos de mercado Tales como: Porcentajes de Oferta (~B5) y Demanda (~B6). Lo Mencionado se integró como suficiente y necesario en un Marco Referencial en usarse como un modelo comparativo y de patrón de análisis en la Gestión Comercial</p> <p>b). Describir las gestiones</p>	<p>Sub hipótesis:</p> <p>a). Las acciones (A4) que se desarrollan en las destacadas empresas del rubro textil en el distrito de Trujillo, se distinguen por deficiencias (~X1) sea porque desconocen o no aplican bien sus técnicas de avanzada (~B2), también por el incumplimiento de determinadas disposiciones operativas (~B4), así como casos en que no se adecuó el comportamiento a su porcentaje propio de demanda (~B6).</p> <p>La fórmula respectiva para la sub hipótesis "a" (Según el anexo 4):  "a" = ~X1; A4; ~B2, ~B4, ~B6.  Donde:  ~X1 = Las deficiencias  A4 = Las actividades</p>	<p><b>Instrumentos:</b></p> <p>Guía de entrevista.  Fichas de Resumen  Fichas Textuales.</p>
---	--	--	---	--	--

<p>-X2 Incumplimientos</p>	<p>A2 Funcionarios de Instituciones de Aprobación</p>		<p>comerciales en el caso de empresas del rubro textil (2018) en sus variables o partes prioritarias como:</p> <p>Los Responsables (A1), Las normas (A2), Las actividades (A3), Las Técnicas empleadas (A4) y los recursos (A5).</p> <p>c) Investigar conforme a un diseño aplicado, explicativo y causal, además del análisis mixto, con predominio cualitativo, aunque siempre complementado con precisiones o detalles cuantitativos con el soporte de programas como el: OFICCE 2013, de ese modo proporcione asistencia comparativa en cada variable o parte prioritaria respecto a la gestión comercial cuando se trata de empresas del rubro textil considerando el marco referencial para ello.</p>	<p>~B2 = Las técnicas avanzadas</p> <p>~B4 = Las disposiciones operativas</p> <p>~B6 = El porcentaje de Demanda</p> <p>En conformidad con lo formulado siguiendo el lenguaje en común la sub hipótesis "a": Arreglo tercero: An; ~Xn; ~Bn.</p> <p>b). Se constata los incumplimientos (~X2) referente a las normativas internas (~A3) debido al incumplimiento de ciertas disposiciones presupuestales (~B3) denominadas también disposiciones operativas (~B4); estas pueden explicar y relacionarse de forma causal con ellos.</p> <p>Según el anexo cuarto, la fórmula de la sub hipótesis "b":  "b" = ~X2; A3; ~B3, ~B4  Donde:</p>	<p>Guía de Entrevista  Fichas Textuales</p>
----------------------------	---	--	---	---	---

<p>-X3 Carencias</p>	<p>A3 Normas Internas</p>		<p>d) Identificar cada causa respecto a las variables de prioridad del problema como: Las deficiencias (~X1), los incumplimientos (~X2), las carencias (~X3), los empirismos aplicativos (~X4) y las distorsiones (~X5).</p> <p>e) Recomendar oportunas mejoras en la gestión comercial de empresas en el rubro textil en el distrito de Trujillo, de esa forma corregir toda deficiencia, de</p>	<p>~X2 = Los Incumplimientos  A3 = Las Normas internas  ~B3 = Las Disposiciones Presupuestales.  ~B4 = Las Disposiciones Operativas.  En conformidad con lo formulado según el lenguaje común la sub hipótesis "b":  Arreglo 1: ~Xn; An; ~Bn.</p> <p>c). En caso desconozcan o no apliquen bien ciertas técnicas avanzadas (~B2), o se carezca del adecuado liderazgo, al igual que con la unión necesaria entre quienes se interesen en la promoción, gestión y obtención de disposiciones presupuestales (~B3), inclusive si no se han adecuado a su dinámica el Porcentaje de demanda (~B6), explica y relaciona causalmente las carencias (~X3) de recursos (~A5) que faciliten el desarrollo de las destacadas empresas en el Distrito de</p>	<p>Guía de Entrevista.</p>
----------------------	---------------------------	--	---	--	----------------------------

<p>-X4 Empirismos aplicativos</p>	<p>A4 Actividades</p>		<p>asegurar que se cumplan las normas, se atiendan las carencias, se minimicen los empirismos aplicados, se superen las distorsiones; orientadas a concretar el máximo aprovechamiento respecto a los potenciales y positivos atributos en cuanto a las gestiones comerciales de las destacadas empresas del rubro textil en el distrito de Trujillo.</p>	<p>Trujillo.  Según el cuarto anexo, la fórmula de la sub hipótesis "c":  "c" = ~X3; A5; ~B2, ~B3, ~B6.  Donde:  ~X3 = Las Carencias.  A5 = Los Recursos.  ~B2 = Las Técnicas avanzadas.  ~B3 = Las Disposiciones Presupuestales.  ~B6 = Los Porcentajes de Demanda.  En conformidad a lo formulado según el lenguaje común la sub hipótesis "c":  Arreglo 5: ~Bn; ~Xn;  An.</p> <p>d). En caso los responsables (~A1) a cargo de las destacadas empresas del rubro textil en el distrito de Trujillo, desconozcan o no apliquen bien ciertos conceptos elementales básicos (~B1),</p>	<p>Guía de Entrevistas  Fichas Textuales.</p>
-----------------------------------	-----------------------	--	---	--	---

<p>-X5 Distorsiones</p>	<p>A5 Recursos</p>			<p>inclusive ciertas avanzadas técnicas (~B2), genera afectaciones debido al empirismo en aplicativos (~X4)</p> <p>Conforme al anexo cuarto, la fórmula de la sub hipótesis "d":</p> <p>"d" = ~X4; A1; ~B1, ~B2.</p> <p>Donde:</p> <p>~X4 = Los Empirismos Aplicativos.</p> <p>A1 = Los Responsables.</p> <p>~B1 = Los Conceptos Básicos.</p> <p>~B2 = Las Técnicas avanzadas.</p> <p>En base a lo formulado según el lenguaje común, la sub hipótesis "d":</p> <p>Arreglo 6: ~Bn; An; ~Xn.</p> <p>.</p> <p>Arreglo con el cual se ha formulado en el lenguaje común la subhipótesis "d":</p> <p>Arreglo 6: ~Bn; An; ~Xn.</p> <p>e). Existen distorsiones (~X5) debido al mal entendimiento o mala transmisión de ciertas</p>	<p>Guía de Entrevistas Fichas Textuales.</p>
-------------------------	--------------------	--	--	---	--



				<p>disposiciones operativas (~B4), incluyendo los porcentajes de oferta (~B5) así como los de la demanda (~B6) se presentan incumplimientos (A2) por parte de los funcionarios en Instituciones de aprobación Conforme al anexo cuarto, la Fórmula de la sub hipótesis "e",:</p> <p>"e" = ~X5; A2; ~B4, ~B5, ~B6.</p> <p>Donde:</p> <p>~X5 = Las Distorsiones.</p> <p>A2 = Los Incumplimientos.</p> <p>~B4 = Las Disposiciones Operativas.</p> <p>~B5 = El Porcentaje de la Oferta.</p> <p>~B6 = El Porcentaje de la Demanda.</p> <p>En conformidad con lo formulado según el lenguaje común la sub hipótesis "e":</p> <p>Arreglo 6: ~Xn; ~Bn; An.</p>	
--	--	--	--	--	--

## . CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL PLAN COMO DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN O TESIS

Cronograma de ejecución del plan como desarrollo de la investigación										
Actividades	TIEMPOS									
	Mes 1		Mes 2		Mes 3		Mes 4		Mes 5	
	Semanas		Semanas		Semanas		Semanas		Semanas	
	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3
	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4
1) Elaboración del plan de investigación (*)	(*)									
2) Elaboración y prueba de los instrumentos										
3) Recolección de los datos										
4) Tratamiento de los datos										
5) Análisis de las informaciones										
6) Contrastación de hipótesis y formulación de conclusiones										
7) Formulación de propuestas solución										
8) Elaboración del informe final										
9) Correcciones al informe final										
10) Presentación (**)										(**)
11) Correcciones (***)										(***)
12) Sustentación (****)										(****)

<b>Fuente: Alejandro E. Caballero Romero, 2013</b>	
(*) Elaboración en el Seminario o ciclo anterior.	(***) La programación la efectúa la Escuela de postgrado (epg) o facultad.
(**) Una vez finalizada la tesis.	(****) Evento que programa la epg o facultad.

**PROPUESTA DE UN PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA LAS  
EMPRESAS TEXTILES EN TRUJILLO 2018**

---

MGTR CARLOS AMILCAR RAMIREZ TIRADO

**ASESOR:**

DOCTOR: CARLOS LUNA RIOJA

---

**TRUJILLO-2018**

## RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo general proponer un programa de formación y capacitación con el fin de ejecutar las recomendaciones expuestas en la Tesis “La Gestión Comercial de las principales empresas Textiles del Distrito de Trujillo - 2018”. Asimismo, otorgar las herramientas para que puedan aplicarlas y generen rentabilidad en el rubro textil.

Para ello se ha visto la importancia del **Estado Peruano** en implicarse en este rubro ya que en el 2018 se ha identificado un leve crecimiento con respecto a los años anteriores.

La investigación realizada es de nivel descriptivo con una muestra poblacional de 16 responsables en el rubro.

Y dado el caso, se toma las recomendaciones obtenidas a través de las conclusiones de la Tesis “La Gestión Comercial de las principales empresas Textiles del Distrito de Trujillo - 2018”, que se considera una de las siguientes:

Brindar cursos teniendo en cuenta la enseñanza en técnicas avanzadas, que son necesarias para la gestión de empresas comercializadoras del rubro textil, de cierta forma se tome como modelo de aplicación y puedan compartir sus experiencias de éxitos a otras empresas de la misma actividad.

Otra recomendación es capacitar a través de talleres, puntos de gestión financiera para implementar programas de apoyo en acceso a financiamiento y de instituciones gubernamentales con el fin de que se puedan solicitar y contar con un apalancamiento para incrementar sus activos.

Brindar información, capacitación, evaluación y control en los programas formativos de mejora para las empresas comercializadoras del ramo textil de Trujillo.

Y por último participar directamente con el personal colaborador de las empresas y comprometerlos en la ejecución de herramientas que se facilitaron en los

talleres, de esa manera motivarlos y despertar el trabajo en equipo, mejorando la Gestión Comercial en el rubro.

## **INTRODUCCIÓN**

En los últimos años en relación al incremento de la competitividad, las MYPES forman parte importante del segmento de generación de empleo y disminución de pobreza, lo cual se debe a lo siguiente:

### **1. Contribución al PBI**

Las mypes son un gran aporte al Producto Bruto Interno con un 40% aproximadamente y las ubica entre las principales generadoras de crecimiento económico del país.

### **2. Generan empleo**

Las mypes a través de la demanda de producción necesitan mayor mano de obra, lo cual genera mayor empleo aproximadamente un 47%, y se basa en la innovación y competitividad, contrarrestando la pobreza.

### **3. Motor de desarrollo**

En nuestro país las mypes conforman el 96,5% de las empresas, asignando áreas de desarrollo a millones de personas que contribuyen en el progreso de la economía peruana. Y por ende mientras las mypes van creciendo con el tiempo otras van emergiendo, dinamizando nuestra economía.

### **4. Situación de las Empresas**

En nuestro país, el 96,5% de las empresas existente son mypes. Y el porcentaje va en aumento cada año. Comercio Exterior del Perú (ComexPerú 2018).

### **5. Empoderamiento y emprendimiento femenino**

En el Perú, según cifras del Ministerio de la Producción al cierre 2017, hay 1 millón 270.000 mypes que son dirigidas por mujeres. Distribuido por regiones; el 79,5% se encuentra al interior del país con mayor porcentaje entre Puno, Piura, Cusco, Junín y la Libertad, y el 20,5% está ubicado en Lima.

## **6. Créditos financieros**

Las Cajas de ahorro y crédito destinaron a las mypes S/ 11,831 millones al primer trimestre de 2018. Ello llega a representar el 13.7% de crecimiento con respecto a los S/ 10,406 millones que legó en el período 2017.

Asimismo, las MYPES (micro y pequeñas empresas) se originan debido a la necesidad insatisfecha del Estado, de las empresas nacionales e inversiones internacionales creadores de empleo, siendo así que muchas personas impulsadas por dicha necesidad van en busca de como iniciar sus fuentes de ingresos, tomando diferentes medios, como emprendiendo negocios con pequeñas inversiones hasta conseguir desarrollarse en el mercado.

### **La situación de las MYPES en el Perú**

Las Mypes son las generadoras de desarrollo económico, aportando bienes o servicios con valor agregado que forman parte principal de la actividad productiva, pero carecen de capacitaciones, lo cual es tarea de los gobiernos brindar las herramientas adecuadas para apoyar al desarrollo con el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial (economía 2018).

Por este motivo las entidades financieras, están acogiendo nuevas técnicas de mejoramiento financiero para las mypes. “Las entidades financieras de Latinoamérica deben implementar algunos mecanismos de créditos benéficos para responder a las necesidades financieras de las MYPES” (Leon y Schereiner, 1998).

A pesar que las MYPEs conforman el eje de desarrollo industrial, por su capacidad de crear empleo, estructura organizacional flexible, innovación y los movimientos del mercado, no cuentan con el beneficio de acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo, porque no le es de interés trabajar con este segmento por su poca rentabilidad. Por otra parte, se aprobó un fondo para fortalecimiento productivo Mypes, para que puedan financiar capital de trabajo, pero fracasó por la exigente formalización.

Lo cual les convierte en un segmento de menos apoyo por parte del estado peruano. Demostrando que existe un déficit nacional de capacitación en mejora

de competitividad de las Mypes, en comparación de otros países latinoamericanos que si tienen como; Chile, Brasil y México. Debido a esto se puede identificar cuatro subsistemas: Regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento.

De igual forma no se ha encontrado trabajos publicados sobre las características de capacitación, financiamiento, y rentabilidad de las MYPEs sobre servicios. Pero se puede observar algunas de estas características en microempresas, que cuentan con acceso financiero, que les frecen un préstamo inmediato con menos requisitos. Y referente a la capacitación que obtienen los dueños de las microempresas no lo aplican con su personal más que una pequeña capacitación unipersonal por ellos mismos, en el caso de la rentabilidad puede incrementarse, a través de la capacitación adecuada en todas las áreas de la empresa. Siendo este el motivo, se formula el problema de investigación en el que se centró la tesis denominada **“La Gestión Comercial de las principales empresas Textiles del Distrito de Trujillo, 2018”** denominadas: Deficiencias, incumplimientos, carencias, empirismos aplicativos y distorsiones en la Gestión comercial de las empresas textiles, Trujillo - 2018.

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general como propuesta:

Capacitar en el rubro Textil en los temas más relevantes como:

Excelencia del servicio al cliente

Marketing y técnicas de venta

Productividad y calidad

Informática empresarial

El uso correcto de Internet y web

Utilización de indicadores

Gestión empresarial y financiera

# PROPUESTA

## I. DATOS GENERALES

1. Nombre de la Propuesta : **SERVICIOS DE CAPACITACIÓN PARA LA GESTIÓN COMERCIAL DE EMPRESAS TEXTILES**
2. Beneficiarios : Dirigido a Gerentes, administrativos y operarios del rubro Textil en Trujillo.
3. Tiempo de Duración : 3 Meses
4. Responsables de la Propuesta : Carlos Amílcar Ramírez Tirado

## II. FUNDAMENTACIÓN:

A través de los resultados del diagnóstico se percibe la existencia de necesidad de implementar programas de capacitación como recurso principal de información en el entorno local del rubro textil, cuyo objetivo es mejorar las deficiencias de conocimiento de los responsables, dado por la desactualización e incorporación de políticas nuevas, técnicas e innovación en los procesos operacionales.

Las personas responsables que identificaron dicha necesidad empresarial, deben realizar el proceso de sensibilización en base a sus conocimientos, haciendo una comparativa con el estado del conocimiento, incorporación de técnicas (equipo) y todo aquello que la institución señale según el modelo de atención vigente.

La presente propuesta nace de un estudio de investigación denominado: “Gestión Comercial de las principales empresas Textiles en Trujillo”, creando un programa formativo llamado: **“Programa formativo de Gestión Comercial y Financiamiento para el sector Textil”**, la finalidad es lograr con una serie de acciones pedagógicas, tecnológicos, ambiental se busque incrementar la productividad de las empresas, para que sean más competitivas en el rubro.

Esta Propuesta servirá como un instrumento de gestión cuya funcionalidad está vinculado con la Gestión Comercial, con la administración, la organización de las actividades financieras que orienta básicamente el compromiso asumido por los



actores para mejorar la calidad en el servicio y la mejora de calidad en los productos

### **III. OBJETIVOS:**

#### **Objetivo General:**

Orientar y ejecutar un programa de capacitación para empresas Textiles que permitan optimizar el desarrollo de aprendizaje de los empresarios a través de procesos de capacitación, monitoreo y acompañamiento en la utilización de nuevas herramientas de Gestión y Financiamiento concertado con Entidades Estatales.

#### **Objetivos Específicos:**

1. Capacitar a los Responsables del Rubro Textil en conocer y aplicar los diferentes programas del Estado Peruano.
2. Capacitar e Implementar programas de capacitación periódicas en las empresas Textiles para la toma de decisiones en Gestión Comercial.
3. Realizar monitoreo y acompañamiento a los empresarios y especialistas para fortalecer sus capacidades en el uso de las herramientas y recursos distribuidos por la entidad capacitadora.

### **IV. DESARROLLO DE LA PROPUESTA:**

#### **Bases Legales:**

- ✓ Constitución Política del Perú.
- ✓ Ley N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa
- ✓ Ley N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales.
- ✓ Ley N° 27972, Ley Orgánica de Municipalidades.

## **Empresas Textiles:**

### **META**

Capacitar a los, gerentes, jefes de áreas y personal general de las empresas textiles de Trujillo.

### **PROGRAMA DE ACTIVIDADES**

<b>Etapas</b>	<b>Fecha de inicio</b>	<b>Fecha de termino</b>	<b>Dedicación semanal (Horas)</b>
a) Sensibilización	04/03/2019	29/03/2019	<b>60 horas</b>
b) Capacitación	01/04/2019	30/04/2019	<b>36 horas</b>
c) Control y monitoreo	01/05/2019	31/05/2019	<b>24 horas</b>

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES

Etapas	Objetivo específico	Actividades por sesiones	Resultado
sensibilización	Capacitar a los Responsables del Rubro Textil en conocer y aplicar los diferentes programas del Estado Peruano	<b>Seminario:- Programas estatales de Financiamiento a Mypes</b> - Políticas Tributarias - Derecho del consumidor(Indecopi) - Estrategias de Promociones(Mincetur) - Programas del Ministerio de Producción.	Conocimiento de los participantes de lo diversos Programas del Estado para tener un apalancamiento financiero y conocer sus obligaciones tributarias, ventajas y promociones estatales.
Capacitación	Capacitar e Implementar programas de capacitación periódicas en las empresas Textiles para la toma de decisiones en Gestión Comercial.	<b>Cursos:</b> - Gestión empresarial - Gestión financiera - Informática empresarial - Marketing y técnicas de venta - Cultura organizacional - Recursos humanos	- Implementación de procesos organizacionales con mayor eficiencia en la Gestión Comercial.  - Uso de herramientas adecuadas para crear e innovar en sus productos y servicios.
Control y monitoreo	Realizar monitoreo y acompañamiento a los empresarios y especialistas para fortalecer sus capacidades en el uso de las herramientas y recursos distribuidos por la entidad capacitadora.	<b>Talleres:</b> - Segregación de funciones - Evaluación y rendición de costos - Control sobre acceso a los recursos - Revisión de procesos y tareas - Documentación de procesos	- Se identifica personal con fortaleza laboral para la optimización de recursos y mayor productividad.  - Cumplimiento de reglamentos, políticas y procedimientos.  - El personal mejora la comunicación y trato con sus

## CRONOGRAMA

Actividades a desarrollar	Semanas (3 meses)													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Programas estatales de Financiamiento a Mypes														
Políticas Tributarias														
Derecho del consumidor (Indecopi)														
Estrategias de Promociones(Mincetur)														
Programas del Ministerio de Producción.														
Curso: Gestión empresarial														
Curso: Gestión financiera														
Curso: Informática empresarial														
Curso: Marketing y técnicas de venta														
Curso: Cultura organizacional														
Curso: Recursos humanos														
Taller: Segregación de funciones														
Taller: Evaluación y rendición de costos														
Taller: control sobre acceso a los RR.HH														

Taller: Revisión de procesos y tareas															
Taller: Documento de procesos															

## FINES DEL PROGRAMA DE CAPACITACION

- Conocimiento de las diversas Partidas Estatales para la ejecución de Proyectos a favor de las Mypes,
- Informar a los Responsables sobre las posibilidades de acceder a los créditos ofrecidos por el Estado a través de sus organismos oficiales.
- Generar actitud optimista y propiciar un clima laboral estable y productivo.
- Ampliar las relaciones interpersonales para elevar el nivel de trabajo en grupo y asegurar calidad en los productos ofrecidos.
- Propiciar el desarrollo y rentabilidad de la empresa cumpliendo con las normativas y disposiciones presupuestarias provistas por el Estado Peruano.

## RECURSOS

- **Humanos:** Lo conforman los expositores, los especialistas de los temas y todos los participantes.(Expositores del Sector Público y Privado)
- **Materiales:** infraestructura, los equipos mobiliarios, material de trabajo, documentos.

## V. EVALUACIÓN:

La evaluación se debe realizar durante 3 fases y debe estar presente en todo el programa para verificar y comprobar el funcionamiento del programa propuesto. Para ello se describen en:

- **Diagnóstico inicial:** Se aplica al inicio del programa para identificar los puntos débiles de conocimiento de todos los participantes y conocer sus expectativas y experiencias laborales.
- **Diagnóstico intermedio:** Se realiza durante el proceso de capacitación para conocer las capacidades y conocimientos con los que cuentan los participantes y observar los avances del programa.
- **Diagnóstico final:** Se lleva a cabo al finalizar la última etapa del programa de capacitación para evaluar y valorar los objetivos planteados y su cumplimiento general.

Para realizar la evaluación se cuenta con los siguientes instrumentos:

- Cuestionarios
- Escalas de estimación
- Evaluación escrita y oral
- Fichas de monitoreo.
- Fotografías.

**VI. PRESUPUESTO DE EJECUCIÓN CONCERTADO CON UNA INSTITUCIÓN PÚBLICA**

<b>GASTOS TOTALES DE CAPACITACIÓN</b>				
<b>Componentes del Gasto de Capacitación</b>	<b>I ETAPA ( 240 Horas)X MES</b>	<b>II ETAPA(144 HORAS )X MES</b>	<b>III ETAPA(96 Horas)X MES</b>	<b>GASTOS TOTALES</b>
<b>1.Gastos Salariales:</b>				
1.1 Salarios de los ponentes	12000	7200	4800	
1.2 Salarios de especialistas talleres		400	400	
<b>Total Gastos Salariales</b>	12000	7600	5200	24800
<b>2.Gastos Directos de Capacitación</b>				
2.1 Desarrollo curricular	70	70	70	210
2.2 Materiales de capacitación	320	320	320	960
2.3 Equipos y Soportes	400	400	400	1200
2.4 Alquiler de local	1300	1300	1300	3900
2.5 Viajes y Hospedaje	4000	4000	4000	12000
2.6 Alimentación				
Ponentes	100	100	100	300
Participantes 30 (coffee break)	300	300	300	900
2.7 Otros gastos	380	250	100	730
<b>Gastos Totales Directos de Capacitación</b>	6870	6740	6590	20200
<b>GASTOS TOTALES DE CAPACITACIÓN</b>	<b>18870</b>	<b>14340</b>	<b>11790</b>	<b>45000</b>
NUMERO DE PARTICIPANTES	30	30	30	90
GASTO PROMEDIO POR PARTICIPANTE	629	478.00	393.00	1500

**VII. CONCLUSIONES:** Se considera que el costo de la capacitación será de 1500 Soles en todo el Programa de Formación por PARTICIPANTE O RESPONSABLE

